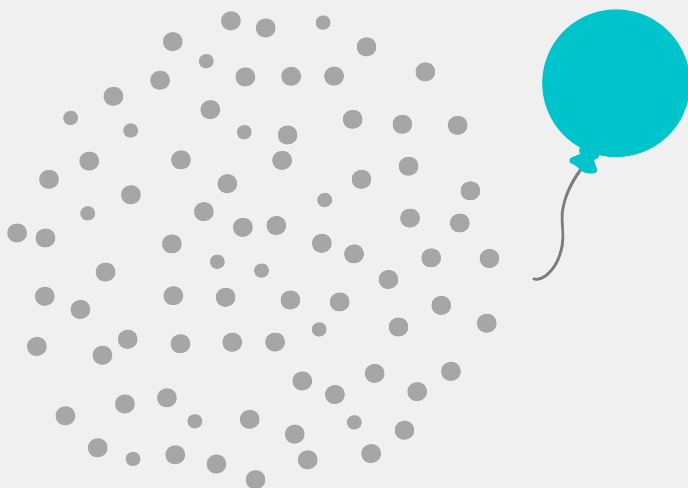
kiên trần

Đừng Chạy Theo Số Đông

Cuốn Sách Bạn Cần Đọc Trước Khi Quá Muộn



Đừng Chạy Theo *Số Đông*

ĐỪNG CHẠY THEO SỐ ĐÔNG
Tác giả: **Kiên Trần**

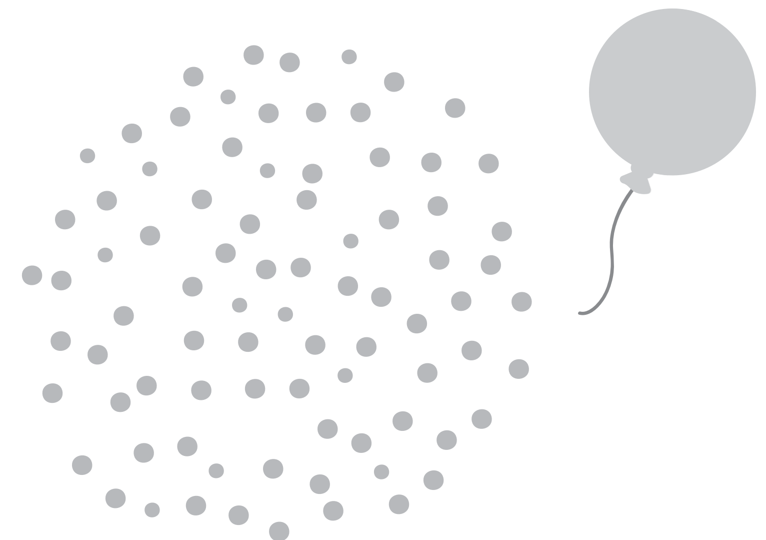
Thiết kế bìa:
Minh họa: Kiên Trần
Trình bày: Xuân Thảo
Biên tập viên Saigon Books:

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA SÁCH SÀI GÒN
Trụ sở: 473/8 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10, TP. HCM
Điện thoại: (028) 6281.5516 – (028) 6293 8228
Email: info@saigonbooks.com.vn
Fanpage: www.facebook.com/saigonbooks
Website: www.saigonbooks.vn

kiên trần

Đừng Chạy Theo *Số Đông*

Cuốn Sách Bạn Cần Đọc Trước Khi Quá Muộn



SAIGONBOOKS NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU

Nếu tất cả mọi người ai cũng làm chủ doanh nghiệp, thì ai sẽ đi làm thuê?

Tôi.

Bởi lúc đó họ sẽ phải đấu giá để có được tôi.

Nhưng điều này không bao giờ xảy ra. Bởi ngay từ trong trứng đến lúc mọc cánh, chúng ta đã được dạy phải làm cho người khác cả đời. Chỉ có 1% được dạy khác.

Bạn không chạy theo số đông.

Bạn LÀ số đông.

Tuy nhiên bạn đừng nhầm lẫn. Cuốn sách này không chỉ nói về vấn đề "làm thuê" hay "làm riêng". Đây chỉ là một trong những khía cạnh rất nhỏ.

Cuốn sách này muốn làm nổi bật một hệ tư duy ngầm lớn và khủng khiếp hơn thế mà chúng ta không nhận ra. Một sức hút vô hình nhưng mạnh mẽ.

Chạy theo số đông.

Phần lớn mục đích sống và thói quen của bạn không do bạn quyết định. Số đông quyết định hộ bạn mà bạn không nhận ra. Họ "dạy" bạn. Họ "khuyên" bạn. Những lời khuyên và răn dạy có lúc thể hiện qua lời nói và văn bản trực tiếp rõ ràng.

Nhưng phần lớn nó hàm ý và không rõ ràng. Họ có thể không khuyên bạn trực tiếp. Mà đơn giản hàng triệu người làm theo một thứ hoặc đi theo một con đường nên "chắc chắn nó phải đúng". Phải không?

Nếu không đúng tại sao cả xã hội lại làm vậy? Thậm chí "cả Tây cũng làm vậy"?

Bạn làm theo một cách vô thức. Có một sức hút vô hình từ xã hội, số đông khiến bạn mất kiểm soát nhưng vẫn nghĩ mình đang kiểm soát. "Nó" hút bạn theo con đường mà "nó" chọn cho bạn. "Nó" âm thầm thuyết phục bạn đó là "đam mê" thật sự của bạn. "Mục đích sống" thực sự của bạn. Hoặc nếu không, nếu bạn cưỡng lại, nghi ngờ, "nó" thuyết phục bạn hãy "kiên trì" theo nó. Hứa hẹn bạn một tương lai tốt đẹp màu hồng vào một ngày nào đó.

Không xa. 😊

Giống như sức hút của nam châm. Không màu không mùi không vị. Bạn không nhìn được nó. Không nghe thấy nó. Không ngửi thấy nó. Không sờ thấy được. Nhưng nó hút. Và hút mạnh. Dù bạn không nhìn thấy.

Số đông (quần thể) mà chúng ta đang sống là một cục nam châm khổng lồ. Có những "quy luật ngầm" chúng ta tự hiểu với nhau. Bất thành văn. Chúng ta làm theo mà không suy nghĩ. Không đánh giá. Không chút nghi ngờ.

Để thành công bạn phải học thật giỏi. Tham gia các hoạt động ngoại khóa. Học hết hàng thập kỷ, càng nhiều bằng cấp chứng chỉ càng tốt sau đó xin việc. Nếu may mắn và được ban ơn bạn sẽ được một công việc dài hạn tại một công ty lớn có tên tuổi. Lương cao.

Tết đến xuân về họ hàng sum vầy: "Cháu làm ở đâu?".

"Cháu làm ở Vietcombank."

"Cháu làm ở Cengroup."

"Cháu học ở ĐH XYZ ABC."

Oai chứ.

Nhưng một tuần có 7 ngày. Đổi 5 ngày cực nhọc để lấy lại 2 ngày cuối tuần. Bạn vẫn chấp nhận đánh đổi và tự hào.

Trong suốt nhiều năm.

Có điều gì đó sai sai.

Cuộc đời có 80 năm (nếu may mắn). Đánh đổi 65 năm học và cày để đổi lại 10-15 năm "về hưu" vào trại dưỡng lão chơi bingo (nếu may mắn). Còn nếu không may mắn, bạn tự hỏi tiền để làm gì khi sức khỏe và đam mê không còn.

Phần sau của cuốn sách mình sẽ cho bạn thấy tại sao sự tự hào (pride) về bản chất là thứ cầm tù chúng ta. Không phải thứ giải phóng như bạn vẫn nghĩ.

***

Đừng chạy theo số đông không phải cuốn sách xúi bạn trở thành người kiêu ngạo cực đoan xa lánh số đông.

Nó là cuốn sách nói lên sự cực đoan kiêu ngạo của số đông và phơi bày hệ thống tư duy công nghiệp (mà số đông nghĩ là hiện đại).

Và biến bạn trở thành một "số ít" bình thường, hiện đại nhưng khiêm nhường.

Bởi bạn nhận ra về bản chất, số đông cũng chỉ là nạn nhân.

CẢNH BÁO !

Cuốn sách này cần một mục cảnh báo.

"Đừng chạy theo số đông" là một mệnh đề chắc chắn sẽ gây tranh cãi.

Nó rất mạnh miệng. Mạnh miệng đến mức một câu nói hay một bài viết là không đủ. Bạn chắc chắn sẽ bị cho là cực đoan.

Nó cần cả một cuốn sách. Phân tích, mổ xẻ nhiều khía cạnh ở nhiều tầng.

Những quan sát, khẳng định, ví dụ, kết luận, ý tưởng trong suốt cuốn sách này sẽ có màu sắc mới lạ với bạn. Nó cũng đã từng mới với mình. Trong suốt nhiều năm.

Nếu bạn chỉ đọc một vài chương duy nhất hoặc trích đoạn một phần bất kỳ nào đó có khả năng cao bạn sẽ thấy nó khá cực đoan. Nhất là khi bạn chưa từng đọc những gì mình viết trước đó. Nhưng nếu ghép các phần lại với nhau bạn sẽ thấy một bức tranh lớn dần dần hiện ra. Các chương bổ trợ lẫn nhau tạo nên một hệ tư duy mới. Một cái nhìn tổng thể giúp bạn nhìn thấy những kết luận vô lý với người khác, hợp lý với bạn.

Khi bạn bị một bức tường tâm lý vô hình siêu nặng đè lên người, bạn không thể chống một cái gậy để nhấc nó lên. Nếu chỉ có một cái, nó sẽ sập nhanh chóng. Bạn cần rất nhiều cái gậy. Bức tường siêu nặng này chính là hệ tư duy của số đông đè tư duy của bạn xuống. Cuốn sách này cho bạn hệ tư duy mới được chống bởi những chiếc gậy vững chắc

để đẩy và nhấc bổng bức tường vô hình kia lên, giải thoát cho bạn. Tất cả chúng ta là nạn nhân của bức tường nặng nó, đè nén bởi số đông và chính số đông cũng là bên phải chịu đựng.

Ngữ cảnh là thiết yếu. Bạn hãy xem mỗi chương như một mảnh ghép hay một cái gậy chống.

Mình khuyến khích bạn không vội định kiến, đánh giá hoặc vội áp dụng hệ tư duy mà bạn đang có. Tạm gác chúng sang một bên.

Hãy coi như bạn là một đứa trẻ vừa sinh ra. Và đọc được hay được dạy những thứ có trong cuốn sách "gây tranh cãi" này. Liệu nó sẽ phát triển khác những đứa trẻ khác như thế nào?

Sau khi đọc xong cuốn sách, bạn sẽ thấy mọi thứ trong này đều rất bình thường. Có chăng số đông mới cực đoan chứ không phải bạn hay cuốn sách.

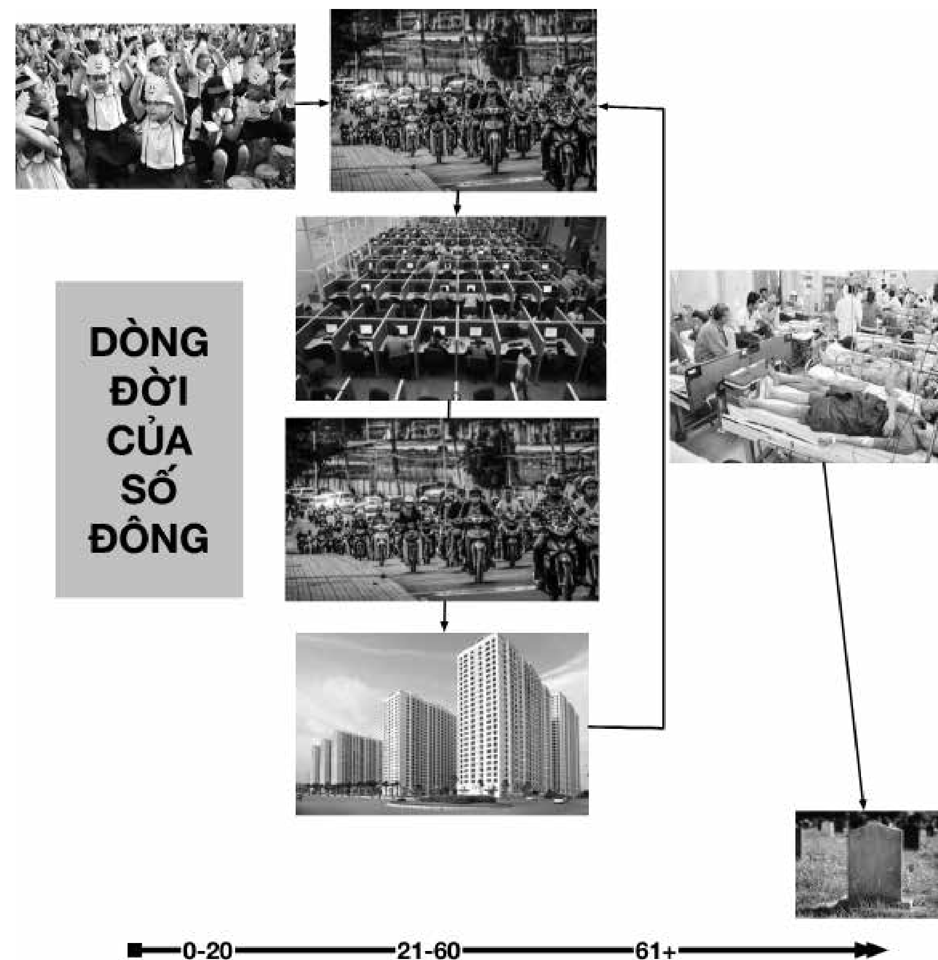
Biết được sự thật và sự cực đoan từ số đông có thể sẽ khiến bạn cô đơn hơn một tí. Nhưng ít nhất bạn sẽ được giải phóng. Sự thật là thứ sẽ giải phóng cho bạn, còn số đông sẽ cầm tù bạn với tư duy tập thể. Bạn sẽ hạnh phúc hơn, giàu có hơn, tự do hơn, giàu lòng nhân ái hơn, và quan trọng nhất: Bạn thực sự sống một cuộc đời (duy nhất) của bạn.

Hãy bắt đầu những chiếc gậy chống đầu tiên, những mảnh ghép đầu tiên và hãy nhớ: Đừng vội kết luận cho đến khi bạn đọc đến trang cuối cùng. Bức tường sẽ đè bạn xuống nếu bạn chỉ chống bằng một vài cây gậy.

Có những khía cạnh hay ví dụ sẽ hơi thuộc chủ đề cấm kị (taboo). Nhưng là một người tôn trọng sự thật khách quan, chúng ta không nên để định kiến xã hội và sự cấm kị làm rào cản, ngăn chặn tư duy mở và nhìn thấy ánh sáng. Phải không bạn? Sự thật khách quan là thứ sẽ giải phóng bạn.

Mình sẽ cầm tay bạn đi suốt cuộc hành trình.

Nếu bạn đã sẵn sàng, chào mừng bạn đến với Universe của Đừng Chạy Theo Số Đông.



"If everyone is thinking alike, then no one is thinking."

– Benjamin Franklin

Nếu tất cả mọi người đều đang suy nghĩ giống nhau, thì tức là chẳng có ai đang suy nghĩ.

– Benjamin Franklin

CHƯƠNG 01

Bạn Và Đàn Kiến



Một buổi sáng thứ 7 mưa gió.

Lũ kiến quen thuộc trước sân nhà bạn vẫn hối hả chạy thành một hàng dài. Mang theo những mẩu thức ăn vương vãi trên đất về tổ. Chúng đã chạy cả tiếng đồng hồ, à không. Cả ngày trời. Không, phải cả tháng trời rồi ấy chứ.

Lần xa đây nhất bạn gặp chúng bạn cũng không nhớ nữa. Chỉ biết là đàn kiến có từ rất lâu. Có chăng là do lần này bạn để ý hơn so với những lần trước chẳng buồn nhìn.

Bạn còn nhiều mối lo khác quan trọng hơn là nhìn đàn kiến kia.

Nhưng hôm nay thì khác. Hôm nay bạn được nghỉ. Bạn được quyền cho bộ não lang thang. Lần bạn dành thời gian cho bản thân gần đây nhất chính xác là thứ 7 tuần trước. Bởi chủ nhật bạn phải hoàn thành cho sếp một số báo cáo gấp.

Bạn gãi đầu tự hỏi tại sao lũ kiến này cứ phải chạy theo hàng một cách quy củ mà không tự tách đàn?

Con nào con nấy đều đi rất đúng hàng lối và chỉ một hàng duy nhất. Điều gì khiến cho chúng làm được điều này mà không cần "nói chuyện" với nhau. Ngoài ra, tại sao chúng phải "chịu đựng" như vậy? Tại sao chúng không theo đuổi tự do?

Bạn cúi đầu nhìn đàn kiến từ trên cao. Một sự tự hào ngân lên trong đầu khiến bạn bật cười.

"Đối với đàn kiến nhỏ bé bất lực kia, mình giống như Chúa Trời!"

Đúng vậy. Chúng chỉ cắm đầu cắm cổ chạy thành đàn. Có lẽ đàn kiến chẳng bao giờ biết đến sự hiện diện của bạn. Và càng không nhận thức được sinh tử của chúng nằm trong tay bạn. Bạn chỉ cần dùng tay đập xuống đất là nát bét hàng chục con và cả đàn sẽ chạy tán loạn như có thiên thạch rơi.

Đối với chúng, bạn là Chúa Trời. Bạn nhìn thấy hết những gì đang diễn ra. Nhìn thấy sự "ngu xuẩn" của chúng khi sinh ra và chỉ biết cắm đầu chạy mỗi ngày đến hết vòng đời. Hết thế hệ này qua thế hệ khác. Như đã được lập trình trong gen và bị bó buộc vĩnh viễn không bao giờ thoát ra được.

Bạn là Chúa Trời trong thế giới của đàn kiến. Tất nhiên bạn là một vị Chúa tốt. Bạn sẽ không giết chúng. Nhưng bạn muốn làm một thí nghiệm nho nhỏ.

Tay bạn tiến đến gần hơn đàn kiến và hai ngón tay của bạn bấu lấy một chú kiến tách ra khỏi đoàn. Bạn nhấc bổng tay lên rồi búng con kiến này ra khỏi tay bạn, chú kiến bay trong không trung rồi rơi xuống bãi đất trống cách đàn kiến ban đầu không xa.

Bạn quan sát con kiến.

Nó bò vô hướng một lúc. Sau khi cảm nhận thấy đàn kiến trước mặt, nó liền quay lại và hòa mình vào dòng chảy. Như thể có một lực hấp dẫn vô hình hút nó lại từ đám đông lũ kiến kia. Hoặc nó đã được lập trình trong gen từ thuở sơ khai để nó mãi mãi là một con kiến chạy hăng say với đàn và biến mất trong đó. Bạn không còn nhận ra con kiến ban đầu nữa.

***

Cuối tuần trôi qua nhanh hơn bạn nghĩ.

*F**k. Lại là thứ hai.*

5:45 phút sáng. Tiếng chuông báo thức quen thuộc vang lên. Mắt nhắm mắt mở lục tìm chiếc iPhone dưới gối, bạn bấm nút Snooze (ngủ thêm).

Đây đã là buổi sáng thứ 3098 bạn bấm nút Snooze trong sự khó chịu chỉ để cứu vãn sự thiếu ngủ kinh niên mà bạn vay từ cái hồi luyện thi đại học mà đến giờ vẫn chưa trả được. Vừa nằm gục xuống gối cố gắng bấu víu, tiếng chuông lại vang lên lần 2. Rồi lần thứ 3. Thứ 4...

Đã 6:30 sáng.

Bạn nhảy ra khỏi giường rồi ào vào phòng vệ sinh để vệ sinh cá nhân vì 6:50 phải ra khỏi nhà.

Bạn dắt xe ra rồi nổ máy lên đường, chẳng mấy chốc mà hòa mình vào biển xe. Còi inh ỏi, tiếng ồn xe dường như đã quá quen thuộc đến mức bạn mất cảm giác với nó. Như thể không còn nghe thấy gì. Bạn không còn kêu gào phàn nàn như trước nữa. Bạn chỉ biết chú ý tới con đường thẳng mà bạn đang đi, đèn đỏ thứ 3 rẽ phải. Sau đó đi một đoạn rẽ trái rồi đến chỗ làm. Không cần đến bản đồ. Ngày nào cũng vậy. Hết 35 phút. Có hôm lâu hơn nếu tắc đường. Ôi những hôm tắc đường mới thấy cuộc đời hết sức "nhục nhã".

Nhìn mọi người xung quanh lái xe trên đường với vẻ mặt không khác bạn là bao. Họ cũng tất bật và trông bận rộn. Stress. Dường như tất cả những gì họ quan tâm đến lúc này là con đường đến nơi họ làm việc hoặc học tập. Và sau đó là công việc của họ. Bất kể nó là thứ gì. Họ cũng giống bạn. Cứ đi và đi. Rồi sau đó cứ về và về. Hôm sau lặp lại. Trong vòng nhiều ngày. Rồi chẳng mấy chốc nhìn lại, đã hàng chục năm.

Bạn ngước nhìn họ – những đồng đội chung chiến tuyến với bạn – trên cái con đường quen thuộc này như một sự an ủi nho nhỏ.

Rằng ít ra bạn cũng không cô độc. Ít ra bạn đang làm cái điều mà tất cả xã hội này đang làm theo. Ít ra việc mà bạn đang làm hằng ngày dù bạn có ghét cũng chỉ là "tạm thời". Cái sự "tạm thời" mà bạn đã an ủi trong suốt gần 10 năm và gần như nó chỉ chấm dứt đến khi một ông Chúa Trời nào đó giải thoát cho bạn. Hay một cục tiền từ trên trời rơi xuống.

Bạn cần tiền. Bạn cần kinh nghiệm. Bạn cần mối quan hệ. Chưa hết. Bạn đang làm tại một nơi mà "người khác mơ không được". Cái nơi mà chỉ cần nói ra người khác sẽ phải nể bạn. Chỉ có điều, có điều gì đó sai sai. Rất sai.

Họ – những người lạ đi đường kia – dường như không có ai trông hạnh phúc. Ít nhất là ở vẻ mặt.

Nếu nó đúng đến mức cả xã hội phải làm theo, thì tất cả chúng ta phải cảm thấy hạnh phúc. Như trong lý thuyết. Nhưng tại sao chúng ta cứ đi mãi rồi tối lại về tổ. Lặp lại cho đến lúc chết một cách tự hào.

Như những con kiến.

Cái biển xe inh ỏi ồn ào mà bạn đang ở chính giữa, nếu nhìn từ trên cao sẽ chỉ như những chấm nhỏ. Chấm nào cũng giống nhau. Bạn gần như mất hút như con kiến mà bạn thí nghiệm hôm chiều thứ 7. Hòa mình vào đàn xe biến mất trong hàng trăm ngàn những chiếc xe khác đang lết trên mặt đường, hay như những con kiến đang lết theo đàn. Mất mình trong số đông vô hạn.

Bạn không còn là Chúa Trời như bạn vẫn nghĩ nữa.

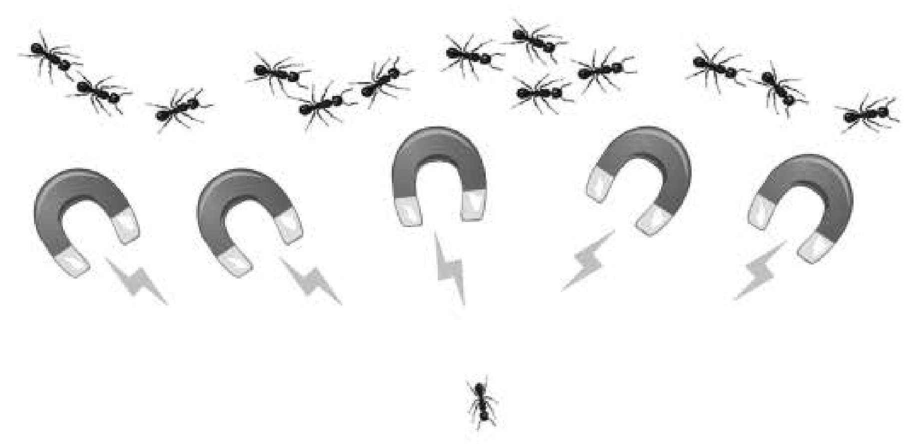
Đèn xanh giao thông bật lên. Cả đoàn xe lũ lượt nổ máy phóng tiếp, kéo bạn theo trong đại dương xe người.

Hóa ra mình chỉ là một con kiến.



CHƯƠNG 02

Đàn Kiến Và Lực Hấp Dẫn



Đàn kiến có một lực hấp dẫn (gravity) rất mạnh, hút những cá thể trở lại đàn.

Nếu có một con kiến muốn suy nghĩ khác đi và tách ra khỏi đàn, nó sẽ không đi được xa. Nó sẽ tự động quay lại nhanh chóng và biến mất trong biển kiến như có một lực hút kéo lại.

Lực hút rất mạnh.

Bạn vẫn đang là một con kiến vô danh trong cái biển kiến kia. Chỉ thay bằng xe cộ ngoài đường.

Khi bạn thử suy nghĩ khác đi một chút. Không thiếu người sẽ phản đối bạn và kéo bạn lại vì họ muốn "tốt cho bạn".

Sự thật là họ muốn bạn giống như họ. Họ thỏa mãn với họ bây giờ. An toàn, vô vị, nhàm chán, hời hợt, đối phó, không có đam mê. Chẳng chết ai. Họ có một cuộc sống tạm ổn. Một cuộc sống họ tự hào theo cái tiêu chuẩn của họ. Tất nhiên là sau khi đã giấu hết những nỗi lo không cho ai nhìn thấy và áp dụng kỹ xảo tự lừa dối bản thân thì cuộc sống của họ cũng đáng tự hào. Chỉ toàn điểm tốt và một vài điểm cần củng cố không đáng kể.

Họ – những con kiến không khác gì bạn – có chăng là những con kiến gạo cội hơn vỗ ngực tự xưng là giàu kinh nghiệm hơn bạn và nhiệt tình trong việc cho bạn "định hướng" và các lời khuyên. Lời khuyên của những con kiến gạo cội – nhưng về bản chất vẫn là những chú kiến trong biển kiến vô hạn.

Mỗi lần đưa ra lời khuyên, họ cảm thấy bản thân họ quan trọng hơn và giảm bớt sự bất an của chính họ.

Phần lớn cuộc đời của chúng ta

vây quanh

bởi đàn kiến

trung bình và giống nhau.

Đây là thực tế. Mình không nói đàn kiến là xấu. Chỉ là họ có tư duy giống nhau. Nhưng vẫn ảo giác họ đang nghĩ khác những con kiến khác. Bản chất là họ trải qua một nền giáo dục lỗi giống nhau. Nghe những bản nhạc giống nhau. Đọc những trang tin tức giống nhau. Bị ảnh hưởng bởi những lời khuyên giống nhau. Chơi với những người có tư duy giống nhau – bởi tất nhiên đứa bạn nào tư duy khác biệt thì sẽ "không hợp" với nhóm. Hoặc chính nó cũng sẽ tách ra khỏi đàn và tìm đến đàn khác.

Cơ chế tự đào thải, tự củng cố khiến sức hút (gravity) của đàn kiến (số đông) ngày càng mạnh. Kẻ có tư duy khác hoặc nghĩ khác sẽ được xã hội đào tạo lại một cách kiên nhẫn qua các "lời khuyên", lời dạy, hoặc ít nhìn thấy hơn là áp lực xã hội, tẩy não truyền thông. Đến mức bạn chấp nhận mọi thứ như luật bất thành văn và vận hành 90% theo bản năng được lập trình.

Gia đình là nơi uốn nắn hình hài tư duy đầu tiên cho những con kiến.

Vấn đề là ở chỗ, gia đình chúng ta về bản chất chỉ là tế bào xã hội. Bản thân cha mẹ chúng ta cũng là những con kiến–cũng trải qua trường học, cũng phải "đi làm" và cũng là thành phần của xóm làng mà chúng ta sống, vây quanh bởi những đàn kiến. Giống nhau.

Phần lớn chính họ cũng chạy theo số đông. Tin vào một lòng tin, rằng tập thể quyết định chứ không phải họ. Vì nó an toàn. Hoặc vì họ quá "bận" nên không có thời gian và tâm trí để nghĩ khác. Họ "ký hợp đồng" gia nhập số đông. Dạy con những điều mà họ được dạy. Tiếp tục ký những "hợp đồng" định ra bởi số đông và quyết tâm nuôi dưỡng đứa con trở thành "chủ nhân tương lai của đất nước" hay những thành viên của đàn kiến chăm chỉ "đáng tự hào" trong tương lai.

Đến khi bạn – sau hàng thập kỷ "đi học" và vây quanh bởi đàn kiến – trưởng thành, bạn đã có thể "tự quyết" tương lai cho mình.

"Tự quyết" trong ngoặc kép bởi bạn không tự quyết như bạn nghĩ.

Cái sức hút khủng khiếp từ lực hấp dẫn vẫn lôi kéo bạn vào con đường bằng cấp, học hành, rồi đi làm chăm chỉ như bao con kiến khác để nhận được một khoản thù lao và một cái công danh "tự hào" và sự thăng tiến của những chú kiến.

Xuân – một nhân viên tín dụng tốt nghiệp Đại học Kinh tế Quốc dân loại giỏi và làm cho Vietcombank đã được đến năm thứ 7. Một trong những cá nhân "tự quyết" theo con đường ngân hàng và sẽ làm đến lúc chết. Quyết tâm đánh đổi 7 năm cuộc đời (và còn nhiều sau này nữa) từ thứ 2 đến thứ 6. Từ sáng sớm tinh mơ đến khi tối mịt, đi đi về về cùng biển xe khói bụi. Thứ 7 chủ nhật học thêm bằng thạc sĩ với hi vọng sẽ lên một bậc lương hoặc có cơ hội

thăng chức. Gọi là đi học nhưng vừa ngái ngủ vừa bấm điện thoại. Đến lớp điểm danh. Hai năm cuộc đời ngắn ngủi.

Thời gian dành cho bản thân? Gia đình? Sở thích? Zero. Trong vòng nhiều năm.

Xuân kể lại trong tiếng thở dài – *Tôi đã phí tuổi trẻ của tôi cho Vietcombank. Tất cả chỉ vì hai chữ "sự nghiệp". Để rồi tất cả những gì tôi có là đống bằng cấp. Một chút kinh nghiệm và sự tự hào. Tôi không hạnh phúc như bạn nghĩ. Tôi đã 35. Đến cái thứ 7, chủ nhật tôi còn phải hi sinh để thêm một cái bằng mà giờ chính tôi cũng nghi ngờ giá trị thật sự của nó.*

Cái lực hấp dẫn của đàn kiến này nó giống như hố đen vũ trụ. Một khi bạn đã bị hút, bạn rất khó thoát ra. Nhân vật Xuân ở trên không cảm thấy hạnh phúc với con đường mình đã chọn. Nhưng nếu bạn thử khuyên cô ấy nghỉ việc xem. Gần như không thể. Cô ta đã nhúng quá sâu và cái giá để bước ra rất cao. Chưa kể định kiến xã hội, lời khuyên và khoản thù lao mua linh hồn của Vietcombank mà cô ta đồng ý bán.

Nhưng bạn từ từ.

Có thể bạn cho rằng có rất nhiều người đi làm Vietcombank trông rất hạnh phúc và "đam mê công việc" thì sao? Cũng có thể Xuân chỉ là thành phần cá biệt?

TƯ DUY CON CUA (The Crab Mentality)

Khi bạn thả một con cua vào một cái chậu. Con cua có thể dễ dàng tự mình bò ra.

Nhưng khi bạn thả hai con cua vào một cái chậu giống hệt.

Mỗi lần con cua cố gắng bò ra, ngay lập tức bị con cua kia kéo xuống. Không cho thoát.

Cả hai con đều không bao giờ thoát được. Bị bỏ tù trong cái chậu suốt đời.

Cuộc sống của bạn cũng vận hành gần giống như vậy. Bạn nhiều tiềm năng hơn bạn nghĩ. Vấn đề ở đây là bạn ở chung chậu với những con cua.

Những con cua này kéo bạn xuống mỗi lần bạn muốn thoát ra.

"Uống rượu là phải say, không say ko về."

"Đọc sách chỉ dành cho mọt sách, phải lên bar mỗi tối, phải bay lắc mới *Cool*."

"Ngủ sớm thế? Bà già à?"

"Chia tay rồi à? Chúc mừng nhé!"

(Facebook Kien Tran)

CHƯƠNG 03

Sự Thật Về Bận Rộn

Số đông nghĩ rằng "bận rộn" là đẳng cấp. Trong khi rảnh rỗi mới thực sự là thước đo của sự thành công và tự do.

"Bận rộn" là một căn bệnh. Dù cho nó là **bận thật** hay **bận fake**.

Bận thật là khi bạn có quá nhiều công việc cần phải giải quyết trong khoảng thời gian ngắn. Bạn không còn cách nào khác ngoài việc bắt tay vào làm không ngừng nghỉ.

Bận thật có thể là điều hoàn toàn bình thường và vô hại NẾU nó diễn ra trong **ngắn hạn**. Thay vì dài hạn. Nó khiến bạn đam mê. Thay vì mất tập trung, quên mình. Tuy nhiên, cẩn thận vì vẫn có **đam mê thật** và **đam mê fake** (sẽ giải thích sau).

Bận fake là giả vờ bận. Một dạng lý do bậc cao để khiến bạn huyễn hoặc, giảm bất an, cảm thấy mình quan trọng để thoải mái hơn về bản thân. Nhiều người không làm gì nhưng vẫn nghĩ mình "bận rộn". Khi bạn giả bận trong thời gian dài, nó sẽ trở thành kỹ năng và bản năng. Có nhiều bạn mình thấy như vậy, "bận" trở thành câu cửa miệng, sẵn sàng bật ra bất cứ lúc nào như một câu thần chú thoát nạn, thoát tội hoặc làm hưng phấn ngay lập tức.

"Tôi là một người bận rộn."

Khi kỹ năng "bận rộn" fake trở nên quá cao siêu, bạn không chỉ lừa bạn bè, người thân, người lạ, bạn còn lừa chính bản thân bạn. Bạn không làm gì nhưng vẫn luôn cho rằng bạn bận. Và chính vì bận nên bạn lại càng không làm gì.

Giai đoạn lừa dối chính bản thân giống như một dạng chuyển hóa sang thể ung thư. Vì lúc này, bạn đang sống trong quả bong bóng ảo giác tách xa hoàn toàn với thực tế. Bạn không thực sự sống con người thật của chính bạn.

Vấn đề nữa là bạn thành thạo kỹ năng nói bận với cả những thứ ý nghĩa và quan trọng nhất cuộc đời bạn. Bận để không phải nói chuyện tử tế với người thân ruột thịt. Bận để không phải lắng nghe người đối diện tập trung 100%. Bận để không phải tham gia một thử thách mới. Bận để không phải đọc sách. Bận để không phải bắt đầu thứ bạn muốn bắt đầu từ 10 năm trước. Bận để không phải tập thể thao. Mặc dù bạn rất muốn.

Bạn sẽ thấy "bận fake" được dùng làm lý do để trốn tránh. Chính vì nó không những hiệu quả, lại khiến cái tôi (ảo) của bạn tăng lên, nó trở thành một thứ dễ bị lạm dụng. Hay nói chính xác hơn, dùng trong mọi trường hợp. Gây nghiện.

Bây giờ bạn thử bay lên 3.000 mét trên không trung vào nhìn xuống.

Không chỉ bạn fake bận, cả xã hội đều như vậy. Họ cũng fake bận giống bạn.

Hi vọng bạn sớm nhận ra, bạn không phải chỉ là người đi tấn công, bạn còn là người BỊ tấn công bởi xã hội. Hay bởi chính bạn bè, người thân, khách hàng, đồng nghiệp, những người tin tưởng, cho đến người xa lạ.

Bạn muốn gặp họ? Họ bảo họ rất "bận". Công việc, sự nghiệp, gia đình. Ty tỷ thứ việc. Có những người còn nghĩ ra những câu chuyện dài cho những sự bận khác nhau. Kỹ năng kể chuyện của họ lên một tầm mới.

Cao tay hơn, họ có thể không nói "bận" vội, vẫn chấp nhận gặp. Nhưng phút cuối hoặc ngày trước đó gọi có chuyện "đột xuất". Tada!

Bạn cảm thấy bị lừa dối.

Bạn biết thừa những lý do của họ chỉ là bịa đặt. Chỉ là kịch bản. Bởi những lý do mà họ nói ra là những lý do bạn đã dùng rồi. Dùng nhiều lần. Bạn quá hiểu.

Họ lười. Họ muốn từ chối. Hoặc đơn giản, bạn không quan trọng trong mắt họ như bạn nghĩ. Chẳng qua bạn chưa dám chấp nhận thực tế này. Bạn vẫn muốn tin bạn quan trọng trong cuộc đời họ.

Bạn nghĩ mà xem, dù là bận thật hay bận fake, chẳng lẽ cứ bận suốt đời cho đến khi 70 tuổi? Nếu bạn "bận" trong lúc bạn là học sinh, thì bạn cũng sẽ "bận" tới lúc bạn đi làm. Bạn cũng sẽ "bận" cả lúc bạn về hưu.

Thực tế hiện nay là vậy, chúng ta trốn tránh người khác đã đành. Thôi thì người ta làm tốn thời gian vàng bạc của bạn. Thôi thì người ta phiền hà không quan trọng với bạn. Nhưng chúng ta trốn tránh cả chính chúng ta. Đúng vậy, công việc, sự nghiệp, học hành, tương lai, sếp, thăng tiến, gặp khách hàng. Những cụm từ đắt giá. Đắt đến mức chúng ta quên đi thứ còn đắt giá hơn hơn.

Bạn.

Mục đích sống của bạn.

Người thân, gia đình, kỷ niệm, bạn bè, mối quan hệ của bạn.

Sức khỏe thể chất của bạn.

Sức khỏe tinh thần của bạn.

Ý nghĩa cuộc sống của bạn.

...

Những thứ mà bạn chưa nhìn thấy nó đắt giá thế nào cho đến khi đánh mất. Những thứ bạn đang có và ảo giác huyễn hoặc rằng bạn sẽ vẫn tiếp tục có nó trong 2 năm sau, 5 năm sau, 10 năm sau.

Bạn đánh đổi để có được chữ "bận". Dù là thật hay fake. Trong dài hạn. Không biết đến bao giờ kết thúc.

"Bận" không còn chỉ là một phần cuộc sống của bạn.

"Bận" là cuộc sống của bạn. Vĩnh viễn.

Nhưng thôi bây giờ hãy giả sử bạn đã chữa thành công được căn bệnh bận fake kia. Bạn chỉ còn bận thật.

Đúng vậy, biết đâu bạn không bao giờ bận fake? Biết đâu bạn bận thật thì sao và không bao giờ fake bận?

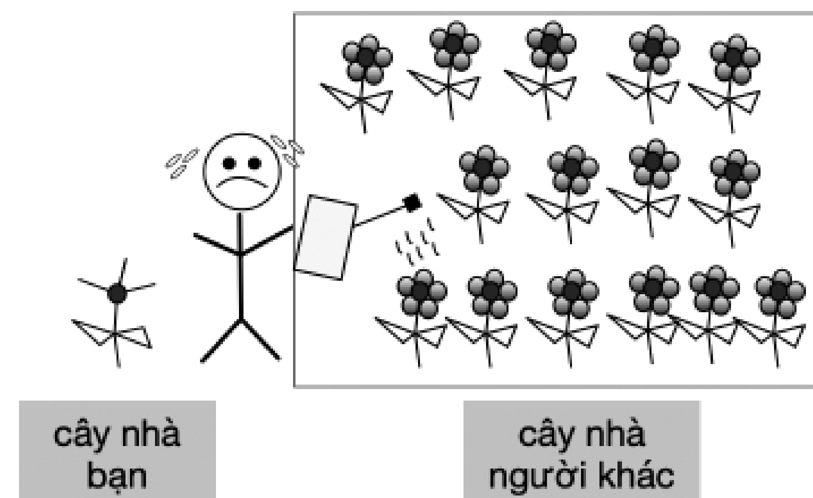
Xin lỗi vì đã "nghĩ xấu" cho bạn.

Nhưng.

Bận thật cũng là một căn bệnh.

CHƯƠNG 04

Bận Tưới Cây Nhà Ai?



Bạn nói thế giới sẽ đẹp biết bao nếu con người không fake bận?

Sai. Thế giới sẽ vẫn có thể tồi tệ bởi dù có bỏ được bận fake, chúng ta cũng sẽ vẫn bận thật.

Bận thật nguy hiểm hơn bận fake ở chỗ nó là lý do chính đáng. Rất chính đáng.

Wow.

Lý do chính đáng là thứ được cả xã hội tôn vinh. Sự thật, chính vì nó chính đáng, nó khiến bạn đánh đổi cuộc đời của bạn.

Đây có thể sẽ là một mệnh đề gây tranh cãi với bạn. Mình không trách bạn. Đây là cuốn sách đánh giá lại những hiểu biết cũ của chúng ta, nó sẽ gây tranh cãi nhưng bạn hãy đọc hết sách.

Xuân đánh đổi 7 năm cuộc đời của mình làm cho Vietcombank, từ thứ 2 đến thứ 6. Dậy từ 7 giờ và làm đến tận 6 giờ tối. Không có thời gian cho bản thân, thậm chí không có thời gian tìm bạn trai ở cái tuổi 35. Thứ 7, chủ nhật vẫn đi "học thêm" bằng Thạc sĩ ngành.

Điều này nghe hoàn toàn chính đáng phải không bạn? Thậm chí đáng được hoan nghênh? Cả xã hội sẽ bảo Xuân cứ tiếp tục như vậy. Vì nó rất bình thường, chính đáng, thậm chí là ước mơ của bao nhiêu người.

Nhưng Xuân luôn tự hỏi *"tiếp tục đến bao giờ?"*.

Xuân đã bận. Bận là tốt. Bận thật. Bận chính đáng. Thế còn cuộc đời Xuân thì sao?

Xuân dành 7 năm làm việc chăm chỉ, cần mẫn, là một nhân viên xuất sắc của Vietcombank, được khen thưởng, rất tự hào. Về nhà rạng danh dòng họ gia đình.

Thế còn cuộc đời của Xuân thì sao?

7 năm vừa rồi (và tiếp sau đó nữa), Xuân đang bận tưới cây cho ai?

Xuân không còn sở thích học vẽ, học ngôn ngữ, đi du ngoạn Nam Mỹ, tập gym body đẹp như thời còn là học sinh nữa. Lần cuối cùng cô tập gym là 6 năm trước. Vì cô bận, cô không có thời gian, cô mệt. Lý do rất chính đáng.

Xuân đi làm về nhà khi đã trời chập tối, có hôm phải ở lại tới 9 giờ đêm. Tại sao không? Mình là nhân viên gương mẫu. Được sếp ưu ái.

Về tới nhà phải nấu ăn, dọn dẹp, đi ngủ. Muốn đọc sách còn khó. Xuân không chỉ bị hấp dẫn bởi thức ăn nhanh nghĩa đen. Cô còn bị hấp dẫn bởi thức ăn nhanh nghĩa bóng. Thông tin. Cô không có thời gian, sự tập trung, sự chú ý của một người rảnh rỗi như ngày xưa. Cô đắm mình vào Facebook Watch hàng giờ đồng hồ trước khi ngủ. Những video giải trí ngắn và có tính gây nghiện cao. Một khi đã bật lên xem, thời gian 2 tiếng cuộc đời trôi nhanh như 2 phút.

Nếu không cũng là kéo Facebook, YouTube, Instagram cho hết buổi tối rồi 2 giờ sáng chìm vào giấc ngủ. Đã 7 năm như vậy rồi.

Cứ tối đến là xõa. Vì ban ngày cô quá bận làm gì có thời gian.

Cô gãi đầu, *"Tên mình là Xuân nhưng mình như chẳng còn chút Xuân nào"*.

Cô nhận ra những năm qua cô dành tuổi xuân của mình không phải cho bản thân cô, cho gia đình, cho sức khỏe, cho mối quan hệ của cô. Cô dành tuổi xuân cho Vietcombank. Như hàng ngàn người khác. Không. Như hàng triệu người khác.

Cô nhận ra. Mình đã TƯỚI SAI CÂY.

Có lẽ bạn cũng vậy?

Bạn dành 1 tiếng đi lại và hít khói bụi mỗi ngày. 8-9 tiếng làm công việc mà bạn không hứng thú (mỗi ngày), dành 1-2 tiếng cho việc nhà, cơm nước. Và cuối ngày bạn cạn kiệt. Bạn chọn giải trí trên Facebook, Netflix, Instagram, sau đó đi ngủ.

Vấn đề ở đây là bạn tưới sai cây. Bạn bận thật. Nhưng bạn bận sai chỗ.

Bạn dành hơn nửa ngày của bạn. Nhìn xa hơn là hơn nửa cuộc đời của bạn để tưới cây CỦA NGƯỜI KHÁC.

Bạn dành phần lớn thời gian, sức lực, trí tuệ làm giàu cho doanh nghiệp của người ta. Không phải bạn.

Tất nhiên về bản chất điều này không có gì sai trái. Về bản chất, bạn đang làm việc có ích cho xã hội và bạn được trả tiền.

Cái sai ở đây là bạn dành QUÁ NHIỀU nước để tưới cho cái cây của người khác đến mức bạn không còn nước để tưới cái cây của CHÍNH BẠN.

Điều này diễn ra trong nhiều năm.

Kết quả là cây của người khác tươi tốt.

Cây của bạn trở nên khô cằn. Xiêu vẹo. Không thể mọc hơn được. Bạn yếu đuối, bất lực, chán nản. Đầu hàng và rơi vào trạng thái giải trí miên man xao lãng mất mình trên Internet.

Sự khác biệt giữa mình và những người khác như sau:

Mình TƯỚI CÂY của mình mỗi ngày.

Mình chăm sóc cho nó. Còn số đông thì không.

Mình chọn làm online ở AECOM, part-time. Giờ mình thừa thời gian tưới cây.

Sáng mình tập gym. Người khác thì không. Sau năm năm họ như chung cư xuống cấp còn mình vẫn tươi tốt.

Mình dành 2-5 tiếng đọc mỗi ngày. IQ của mình ngày càng tăng.

Mình dành thời gian nuôi dưỡng phát triển cộng đồng trên Facebook. Sản xuất nội dung chất lượng cao. Lượng followers của mình ngày càng tăng. Càng nhiều người thu được giá trị.

Mình dành thời gian giúp đỡ những người xung quanh. Dành thời gian chăm chút cho gia đình. Bạn bè. Họ quý mình vì mình dành 100% tâm trí của mình cho họ thay vì hơn nửa tâm trí ở "công việc".

Đây là sự khác biệt.

Một bên liên tục chăm bẵm, tưới ĐÚNG cây. Tỉa đúng cành. Đất tốt và nước luôn đầy đủ.

Một bên dành cả đời chăm cây người khác chỉ để nhận lại một khoản thù lao mà khoản thù lao đấy chưa chắc đã được tái đầu tư sử dụng để tưới cây nhà mình. Đôi khi khoản thù lao đấy dùng để xõa và phá. Hoặc nhẹ nhàng hơn là "chi tiêu hằng ngày". Vào bụng hết. Hoặc không để lại giá trị tích cực dài hạn.

Hãy dành thời gian tưới cây nhà bạn. Từ hôm nay. Không phải 3 năm sau.

Cuộc đời bạn chỉ thay đổi khi bạn quyết định CHUYỂN VÒI TƯỚI sang cây nhà bạn.

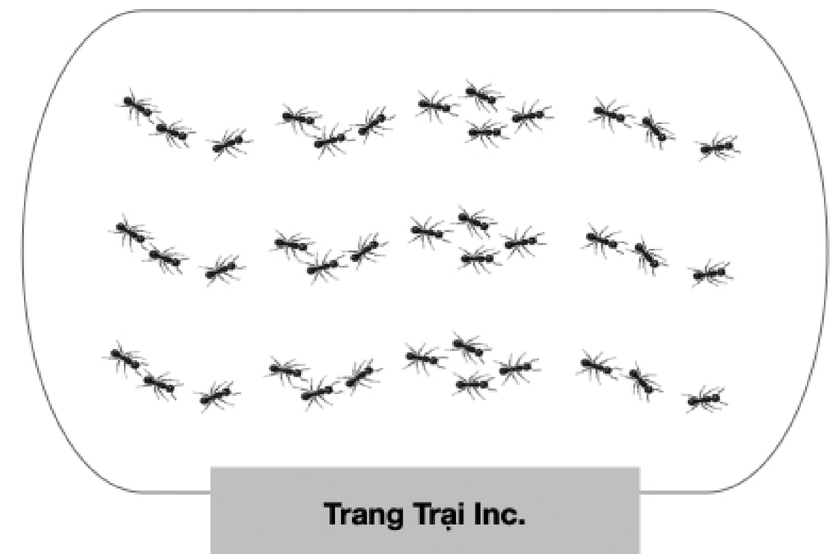


CHƯƠNG 05

Trang Trại 4.0

"Ba thứ gây nghiện nguy hiểm nhất: Heroin, Đường và Lương tháng."

– Nassim Nicholas Taleb



$ $ $ $

Phần lớn chúng ta không chỉ tưới cây nhà người khác, chúng ta cày cấy cho trang trại nhà họ (công ty của họ).

Một lần nữa, không có cái gì sai hoàn toàn. Bạn có thể nói việc cày cấy không có gì sai. Mình đồng ý. Mình không phản đối việc bạn tạo ra giá trị và nhận lại giá trị đôi bên cùng có lợi.

Vấn đề ở đây là chúng ta DÀNH PHẦN LỚN CUỘC ĐỜI cày cấy cho trang trại nhà người khác và BỎ QUA trang trại nhà mình.

Thậm chí chúng ta còn TỰ HÀO vì được trở thành người cày. Đây là vấn đề.

Đừng bán linh hồn của bạn cho quỷ dữ.

Điều tương tự áp dụng với chính phủ, tôn giáo, trường học, công việc *9-to-5* – mọi giờ hành chính!

Tất cả chỉ là tạm thời.

Bạn chỉ thực sự tự do khi bạn:

1. Đủ tài chính để không phải bán linh hồn cho chính phủ (bao cấp);
2. Đủ thông minh để phân biệt được cái gì đúng cái gì sai mà không cần bán linh hồn cho tôn giáo;
3. Đủ khả năng tự học để không cần bán linh hồn cho trường học;
4. Đủ khả năng giải quyết vấn đề để không cần bán linh hồn cho một công việc *9-to-5*.

(*Facebook Kien Tran*)

Việc cày cấy giờ đã trở thành "sự nghiệp cày cấy".

Bạn phải bỏ tiền túi, rất nhiều thời gian, rất nhiều công sức để được đủ tiêu chuẩn để cày cấy cho trang trại nhà người khác. Trang trại ở đây là doanh nghiệp.

Có những trang trại nhỏ, ít tên tuổi. Nhưng cũng có những trang trại lớn, toàn cầu, cho bạn sự tự hào không nhỏ. Sự tự hào nâng tầm cái tôi của bạn lên một bậc, khiến bạn tăng sự tự tin hoặc cũng có thể tăng sự kiêu ngạo. Nhưng tự hào cũng là thứ cầm tù bạn.

Chính vì bạn được cái danh. Bạn tự hào. Xã hội công nhận. Bạn đánh đổi linh hồn. Nếu không cũng hàng năm cuộc đời.

Bạn chấp nhận bị bóc lột. Nhưng ít ra bóc lột trong sự tự hào. Ít ra bạn được ăn mặc đẹp, làm tại một trang trại lớn cổng to lộng lẫy, người ngoài nhìn vào xuýt xoa.

Làm trong ngân hàng chỉ "oai" trong thập kỷ trước.

Ở thập kỷ tiếp theo, ngân hàng càng trở nên bão hòa, giống như nhà hàng.

Lúc này ngân hàng sẽ phải tập trung vào mảng Wealth Management và Mortgage (cho vay thế chấp) để tồn tại.

Wealth Management cũng sớm trở nên bão hòa vì sự xuất hiện của ETF và HFT (High frequency trading).

Còn Mortgage thì cho cả xã hội dính vào nợ nần và không bền.

Bán lẻ (retail banking) thì bão hòa toàn tập như nhà hàng và dần bị thay thế bởi máy móc và online banking hoàn toàn.

Để tồn tại lâu dài, bạn cần thay đổi cách bạn nhìn vào ngành tài chính ngân hàng.

Nhân viên ngân hàng, về bản chất là dân chạy bàn "cổ trắng".

Chưa kể thừa lao động. Chẳng trách thu nhập nhiều nhân viên ngân hàng còn thua xa cô bán trà đá trước cổng chính ngân hàng đó.

Có khi còn bão hòa hơn cả ngành công nghiệp trà đá vỉa hè.

Đừng để vẻ hào nhoáng bề ngoài của những tòa nhà và quần Âu áo sơ vin đánh lừa bạn. Trong túi họ không có nhiều tiền. Trong túi ngân hàng cũng vậy.

> Nếu bạn đang làm ngân hàng, có lẽ đã đến lúc bạn gạt cái tôi tự hào của thập kỷ trước qua một bên và tìm lối thoát khác.
>
> (*Facebook Kien Tran*)

Bạn phải thi, phải cạnh tranh nhau để được học ngành tài chính ngân hàng tại một trường đại học "danh giá". Bạn phải nghiên cứu, tìm tòi, học ngày học đêm để thu nạp kiến thức. Mất 4 năm cuộc đời hoặc hơn để bạn thoát được cái lò đào tạo. Bạn nộp hàng chục thậm chí hàng trăm hồ sơ vào các nơi, cạnh tranh với hàng trăm thậm chí hàng ngàn con kiến giống bạn để được một vị trí cày cấy trong cái trang trại.

Chỉ để được đặc quyền ngày ngày gia nhập đàn kiến đến trang trại nọ và cày cho đến hết ngày, nếu không muốn nói là hết đời. Với mức lương tháng 5 đến 10 triệu.

Mức lương tăng mỗi năm không chạy đua kịp với lạm phát. Gói xôi 2 năm trước 10 ngàn đồng một gói. Năm nay bạn phải trả 15 ngàn cho một gói xôi tương tự. Tăng 50%. Nếu may mắn gói xôi không bị cắt xén.

Lương tháng 10 triệu, sau khi bán linh hồn 2 năm, tăng lên 12 triệu. Tăng 20%. Thế mà nó vẫn gây nghiện.

Quỹ dữ – chủ trang trại – tất nhiên sẽ có chính sách ưu đãi để thuyết phục đàn kiến tiếp tục bán linh hồn cho mình vĩnh viễn.

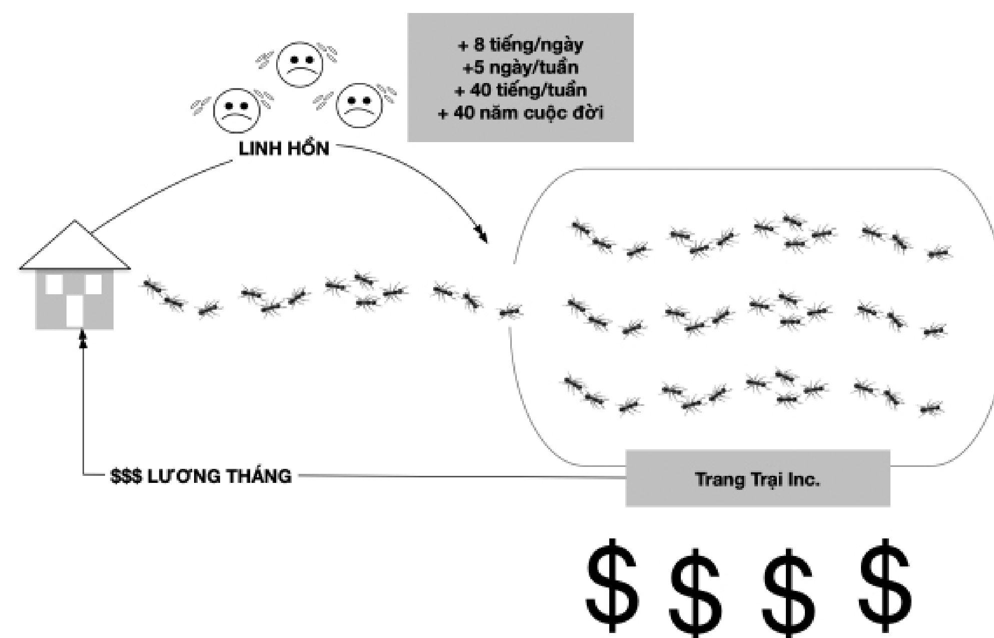
Muốn lương tăng? Cần "thâm niên", kinh nghiệm. Hay nói thẳng ra. Số năm. Bạn càng bán nhiều năm cuộc đời bạn, lương sẽ càng tăng. Hoặc học thêm một cái bằng gì đấy. Kiến thức sẽ giúp bạn cày năng suất và hiệu quả hơn. Tăng lợi nhuận cho trang trại và tất nhiên bạn sẽ được tăng lương.

Chú ý cách mình dùng ngôn ngữ. Bạn "được" tăng lương. Thể bị động. Rất tự hào vì được cày ở trang trại lớn, nhưng dường như cuộc đời chưa bao giờ thuộc quyền sở hữu của bạn. Họ – những chủ trang trại – nắm giữ vận mệnh cuộc đời bạn. Bạn thuộc số đông. Bạn có giáo dục, có bằng cấp cao, có văn hóa. Nhưng về bản chất, bạn sử dụng những vốn liếng đó để cày cho người khác.

Lương tháng thực sự là thứ gây nghiện.

Nó khiến cho thế giới vận hành. Trang trại giàu lên. Người cày hạnh phúc vì được cày. Hạnh phúc vì nhìn thấy giá trị của họ trong việc cày. Nó khiến cho con người vận hành như những đàn kiến, quên cả bản thân, cố gắng hòa nhập. Cố gắng cống hiến. Cố gắng hi sinh cho một mục đích cao cả. Bán linh hồn. Bán tuổi trẻ.

Chỉ để nhận lại những thứ mà sau này nhìn lại chưa chắc đã xứng đáng.



CHƯƠNG 06

Biến Số Thời Gian



Thời gian.

Hay nói theo ngôn ngữ dễ hiểu hơn: Tuổi trẻ – là thứ một khi đã trôi qua là vĩnh viễn không bao giờ lấy lại được.

Bạn hãy đọc lại câu này.

Khi chúng ta còn trẻ, còn "nhiều" thời gian. Chúng ta ảo giác rằng thời gian là vô hạn. Hoặc chối bỏ sự hữu hạn của thời gian. Hoặc biết nhưng kệ. Bộ não của chúng ta rất khó để cảm nhận được việc thời gian trôi qua, mất đi và sự hữu hạn đến vô tình của nó.

Chúng ta nghĩ chúng ta có quá nhiều thời gian. Nhiều đến mức sẵn sàng đánh đổi chúng lấy những thứ khác dồi dào và vô hạn.

Đúng vậy, chúng ta ngây thơ đến mức sẵn sàng đánh đổi thứ hữu hạn, hiếm có duy nhất mà chúng ta có để lấy những thứ mà về bản chất là vô hạn. Tiền.

Nói cách khác, phần lớn chúng ta bán thời gian (hữu hạn) để mua tiền (dồi dào).

Các tỷ phú nghĩ gì?

Họ cho rằng đây là một cuộc trao đổi ngốc nghếch.

Họ làm điều hoàn toàn ngược lại với bạn. Chính vì họ có quá nhiều tiền, họ nhận thức được sự vô hạn của nó và hiểu được sự hữu hạn của thời gian. Họ làm điều ngược lại với số đông.

Họ dùng tiền để mua thời gian. Nhưng thời gian hữu hạn, mua kiểu gì?

Chẳng lẽ bạn đã quên đàn kiến ngoài kia đang khao khát đổi thời gian để lấy "lương tháng?" — một chất gây nghiện?

Một con kiến có tuổi thọ 75 năm. Thời gian đi cày có thể khai thác được là 40 năm (hơn nửa cuộc đời). Nếu bắt đầu đi làm từ năm 20 tuổi thì con kiến làm được 40 năm. Cho đến 60 tuổi không còn sức lực, cạn kiệt và suy nhược trí tuệ, không còn khả năng tiếp tục cày cấy mà giá lương lại quá đắt nên sẽ bị đào thải ra khỏi thị trường bán thời gian.

Mỗi con kiến có một cái ví gồm 24 tờ giấy. Mỗi tờ giấy đại diện cho một giờ. Con kiến sẵn sàng đổi tờ giấy này lấy tờ giấy quốc gia (tiền).

Vì đàn kiến không hiểu hết được giá trị của thời gian bằng tỷ phú, chúng sẵn sàng đánh đổi một cách hào phóng chỉ để lấy được lương tháng.

Một con kiến có thể bán cho tỷ phú trung bình 40 tiếng/tuần. 160 tiếng/tháng. 1.920 tiếng/năm. Và tối đa trong vòng đời của con kiến là 1.920 tiếng nhân 40 (năm) là 76.800 giờ.

Đúng vậy, mỗi con kiến có 76.800 để khai thác. Không thể hơn. Hữu hạn. Vô tình. Chà, đọc đến đây chắc bạn nổi da gà. Khi nhận ra trong tài khoản ngân hàng thời gian của bạn chỉ còn từng đấy thời gian, giảm dần và không bao giờ tăng. Chắc bạn bắt đầu lo sợ?

Nhưng bạn yên tâm, tỷ phú hay doanh nghiệp, sẽ khai thác nhiều con kiến chứ không chỉ một. Một mình họ không thể làm nên trò trống gì. Cũng giống như bạn, họ cũng có một cái ví gồm 24 tờ mỗi ngày. 8 tờ dành cho việc ngủ. Và một số tờ khác dành vào các việc lặt vặt không thể tránh khỏi.

Họ cần thời gian. Rất nhiều thời gian. Rất rất nhiều thời gian.

Họ cần kiến. Những con kiến chăm chỉ, cần mẫn, chấp nhận đánh đổi thời gian và tuổi trẻ. Để họ không chỉ giải phóng cuộc đời họ, họ còn trở nên giàu có hơn bạn, nhiều lần.

Đây là một bản hợp đồng tuyệt vời.

Tỷ phú (bên A) bán chất gây nghiện (lương tháng) đổi lấy thời gian. Tỷ phú giàu lên và giải phóng được thời gian cho chính bản thân.

Bạn được trao chất gây nghiện, đủ ăn. Được "tự do" trong sự "tự hào" vì được làm trong trang trại lớn. Và trao trọn thời gian hữu hạn, linh hồn, sức trẻ cho trang trại đó.

Quá tuyệt vời.

Phần lớn số đông sẽ có xu hướng chạy theo hai thứ:

1. Chất gây nghiện là tiền. Để đủ ăn, đủ mặc, đủ sống và đủ tiêu dùng xa xỉ (lại làm giàu cho tỷ phú);
2. Sự tự hào. Để tiếp tục chuỗi năm ròng bán linh hồn cho trang trại xịn.

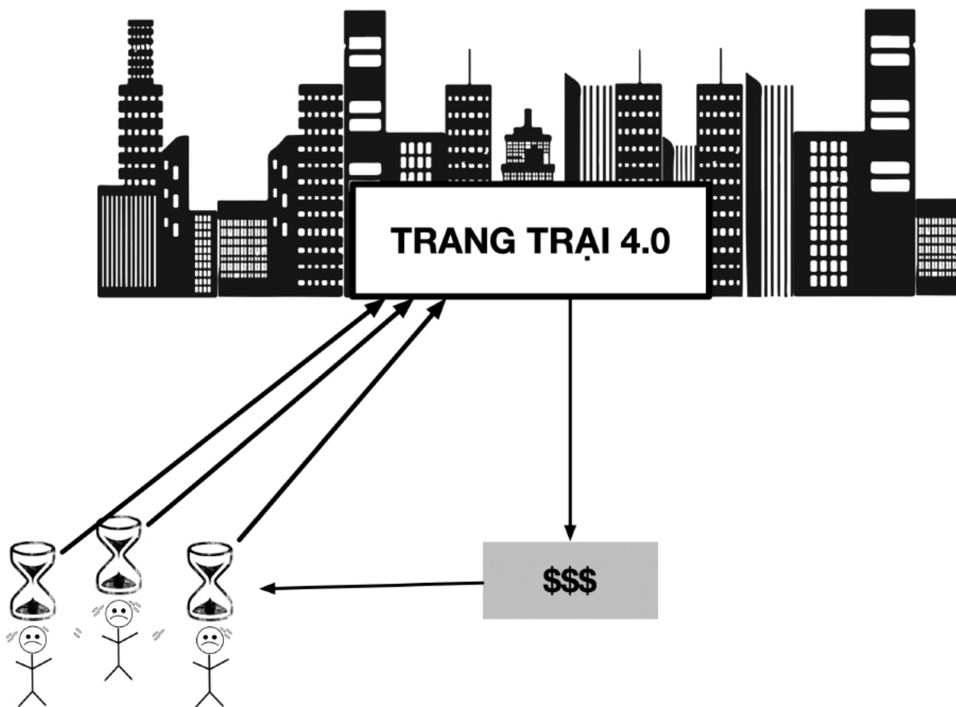
Còn trang trại? Trang trại theo đuổi một thứ:

Thời gian của bạn. Để tiếp tục sản sinh dòng lời.

Ngay cả sau khi bạn đã già yếu và chết đi, trang trại vẫn tiếp tục hoạt động. Và mua sỉ thời gian của các thế hệ tiếp theo. Bạn đặc biệt. Nhưng không đặc biệt như bạn nghĩ.

Trang trại cảm ơn bạn vì đã dành cuộc đời duy nhất của bạn cho nó. Duy nhất.

Duy nhất.

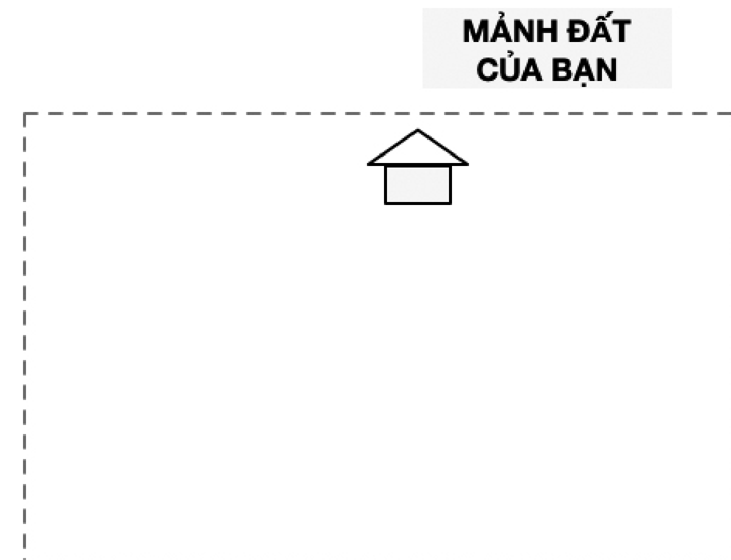


CHƯƠNG 07

Minecraft

Hãy tưởng tượng bạn đang chơi game Minecraft.

Nếu bạn nào không biết Minecraft, thì đây chỉ đơn giản là trò chơi xây dựng thế giới. Bạn có một bãi đất trống. Bạn sẽ xây dựng bãi đất trống của bạn như thế nào.



Bạn sẽ xây hồ nước, cây cối, công viên, đường xá, các tòa nhà. Tóm lại là xây để nó trở thành một hệ thống thành phố. Đây là mục tiêu của bạn. Bạn muốn có một thành phố cùng các tiện ích, hệ thống, đầy đủ và tự vận hành.

Cuộc đời bạn cũng giống như trò Minecraft. Mỗi chúng ta có một mảnh đất trống như vậy. **Và mảnh đất mà bạn xây sẽ đi với bạn suốt cuộc đời.**

Vấn đề ở đây là số đông sẽ đi hết cuộc đời xây thành phố trên mảnh đất của người khác (doanh nghiệp của người khác). Giống như tưới cây, họ dành hết cuộc đời tưới cho cây người khác.

Khi bạn đi làm cho một công ty, bạn sẽ nói rằng bạn đi làm không phải chỉ vì tiền. Bạn muốn đi làm vì bạn cần "kinh nghiệm" và "mối quan hệ".

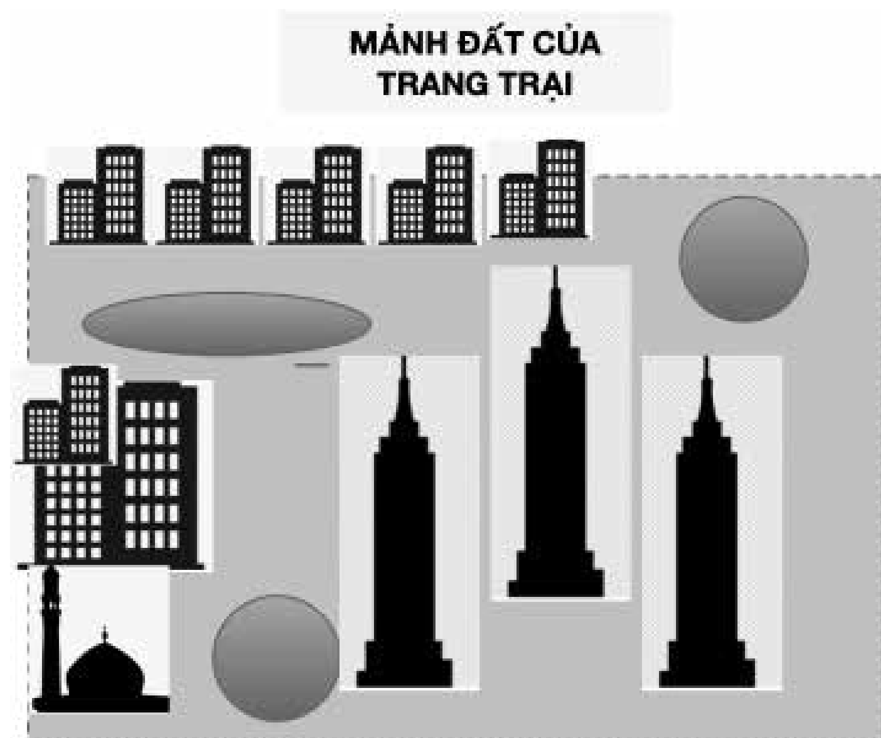
"Kinh nghiệm" hay "mối quan hệ" là mục tiêu dài hạn mà bạn muốn theo đuổi. Dài hạn bởi tiền bạn có thể tiêu hết trong chốc lát. Nhưng kinh nghiệm, mối quan hệ có thể giúp bạn không chết đói. Có thể giúp bạn nhảy việc sang công ty khác. Hoặc về sau mở công ty riêng.

Như vậy, ở thế giới Minecraft, "kinh nghiệm" giống như một tòa nhà mà bạn đã và đang xây trên mảnh đất trống. Nó đi theo bạn suốt cuộc đời. "Mối quan hệ" cũng vậy, giống như một cái hồ nước bạn xây trên mảnh đất trống của bạn.

Tổng hợp lại, sau khi đi làm ở công ty X một cơ số năm, bạn đã xây được một tòa nhà và một cái hồ nước. Một dạng tài sản dài hạn của bạn, vĩnh viễn.

Thật tuyệt vời.

Hầu như số đông sẽ đi theo con đường này. Nếu bạn nhìn xung quanh, gần như ai ai cũng sẽ có một cái tòa nhà và một cái hồ nước trên mảnh đất Minecraft của chính họ. Và dừng lại ở đây. Cũng khá tốt nhưng còn quá xa vời để được gọi là một "thành phố".



Trong khi đó, hãy nhìn công ty X mà bạn bỏ 8 tiếng mỗi ngày (cộng 1-2 tiếng đi lại). 5 ngày một tuần. Trong vòng nhiều năm xây dựng.

Công ty X có gì trên mảnh đất Minecraft?

Một thành phố. Các tòa nhà chọc trời khổng lồ, các hồ nước, công viên, vườn hoa, đường xá, hệ thống điện nước, Internet, trường học, bệnh viện, khách sạn. Tóm lại, đây là một thành phố vô cùng sung túc và trù phú khiến bạn choáng ngợp?

Công ty X sở hữu lượng tài sản khổng lồ, lượng khách hàng khổng lồ mà bạn kiếm cho họ (thay vì cho bạn), lượng đối tác khổng lồ mà đàn kiến kiếm được và xây dựng quan hệ vững chắc, quy trình công nghiệp tối ưu hóa và năng suất, đội ngũ kiến cày hùng mạnh, trung thành và tự hào. Các khoản mục đầu tư, bằng sáng chế, uy tín, danh tiếng.

Nếu một ngày nào đó bạn nghỉ việc, thành phố trên mảnh đất công ty X vẫn vận hành bình thường.

Nhìn lại bạn, bạn chỉ có một tòa nhà (kinh nghiệm) và một cái hồ nước (mối quan hệ).

Và đây là vấn đề.

Bạn dành thời gian, tuổi trẻ, sức lực, trí tuệ, giáo dục, xây dựng thành phố trù phú cho mảnh đất của người khác hay nhóm người khác.

Đổi lại họ cho bạn "lương tháng" – một chất gây nghiện, cộng thêm một tòa nhà (kinh nghiệm) và một cái hồ nước (mối quan hệ). Và cái mảnh đất của bạn gần như mãi mãi như vậy.

Trừ khi bạn sử dụng lương tháng để quay về đầu tư xây dựng cho mảnh đất nhà bạn những giá trị dài hạn. Còn kinh nghiệm hay mối quan hệ của bạn sẽ phát triển rất nhanh trong giai đoạn đầu xong sau đó chững lại và nở ra chậm rãi.

Khi bạn làm ở một nơi 3 năm, thì thông thường năm đầu tiên bạn sẽ học được nhiều nhất, năm thứ 2 bạn sẽ học ít đi vì kiến thức lặp lại, năm thứ 3 lại càng ít hơn và các năm về sau kiến thức mới sẽ ít dần và kiến thức cũ sẽ được củng cố để trở thành kinh nghiệm.

Điều mình muốn nói ở đây là kinh nghiệm thường khá cứng nhắc. Làm nhiều năm (hi sinh nhiều thời gian) chưa chắc đã thật sự xứng đáng. Cái tòa nhà trên mảnh đất minecraft kia sẽ nở ra, nhưng rất chậm.

Hồ nước (mối quan hệ) thì sao?

Mối quan hệ cũng là một dạng tài sản tích cực xây trên đất Minecraft của bạn. Nó rất hữu ích. Tuy nhiên nó cũng hữu hạn bởi chính sự hữu hạn của biến số thời gian.

Bạn chỉ có giới hạn số giờ trong ngày. Mối quan hệ của bạn cũng vậy. Nó không nở ra vĩnh viễn. Đến một lúc nào đó nó sẽ chậm lại. Chưa kể mối quan hệ cũng đòi hỏi phải liên tục nuôi dưỡng và tưới.

Hay nói cách khác, bạn gần như sống suốt đời với cái tòa nhà (kinh nghiệm) và cái hồ nước (mối quan hệ) trên mảnh đất minecraft của bạn.

Nếu một ngày nào đó công ty cho bạn nghỉ việc, hoặc bạn chán ngấy công việc bạn đang làm và phải tự giải thoát, bạn chỉ còn cách bấu víu vào hai thứ tài sản này và một ít tiền để dành nếu có (cũng là một dạng tài sản trên Minecraft).

Nếu bạn nghỉ công ty X, công ty X vẫn tồn tại và vận hành.

Còn bạn thì điêu đứng.

Bạn hãy đọc lại câu trên.

Cái bạn thật sự cần, đó là bạn cần dành thời gian, sự sáng tạo, kiến thức để xây thành phố của chính bạn. Đúng vậy, của chính bạn. Bạn muốn mảnh đất của bạn không cần phải trù phú như công ty X kia, nhưng ít nhất nó phải ra cái thành phố. Nói nôm na, nếu một mai bạn bị mất việc, bạn vẫn sống được, thành phố của bạn vẫn vận hành và "nuôi" được bạn.

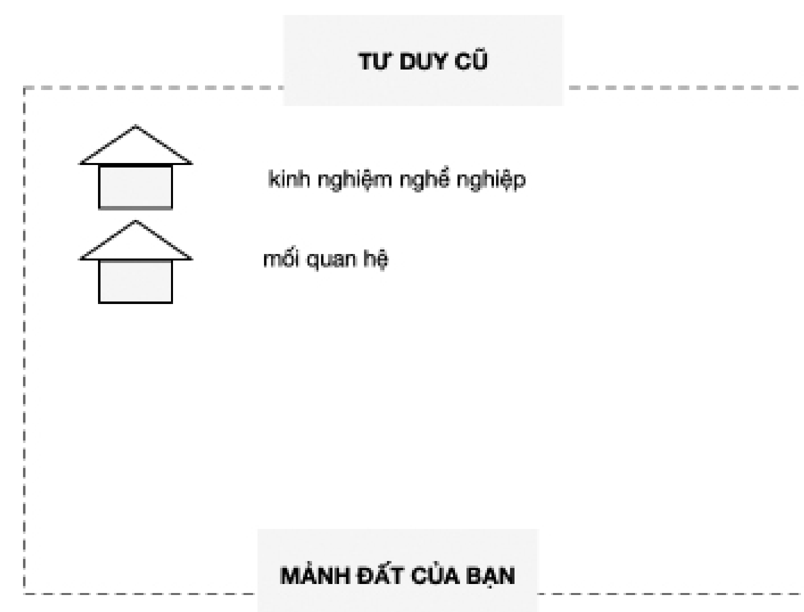
Thành phố của bạn là chỗ dựa của bạn để bạn bấu víu. Một tòa nhà và một cái hồ không thể đủ.

Bạn cần xây dựng một thành phố.



CHƯƠNG 08

Xây Thành Phố Minecraft Của Bạn



Số đông sẽ chọn "đi làm" để lấy lương tháng, "kinh nghiệm" và "mối quan hệ".

Họ thu được một tòa nhà, một hồ nước và một ít khoản tiết kiệm trên mảnh đất Minecraft. Nếu một ngày nào đó họ mất việc, nghỉ việc, hay kinh tế đi xuống, đó là **tất cả** những gì họ bấu víu.

Đi ngược lại số đông là khi bạn hướng tuổi trẻ hữu hạn của bạn để xây dựng thành phố cho riêng bạn. Để bạn thậm chí không cần lệ thuộc cuộc đời bó buộc vào một công việc. Hoặc ít nhất, bạn đi làm chỉ để cho vui và cống hiến thay vì bạn cần và không còn sự lựa chọn nào khác.

Vậy xây dựng thành phố như thế nào?

Mỗi người có những cách xây thành phố khác nhau không ai giống ai. Về bản chất bạn chỉ cần hiểu những yếu tố như tòa nhà, hồ nước, công viên, bệnh viện, trường học, vân vân là một dạng tài sản dài hạn đi với bạn suốt đời thay vì ngắt quãng và chấm dứt ngay sau khi bạn bỏ việc.

Bạn cần dự án riêng.



Nếu bạn có công ty riêng, đây là một dạng tài sản trên mảnh đất. Công ty là cái bạn cần phải xây dựng. Có thể không nhất thiết phải là công ty mà chỉ cần là một dự án riêng của bạn. Một kênh riêng của bạn.

Ví dụ bạn mất việc, nhưng bạn có một kênh YouTube 1 triệu người Subscribed. Kênh YouTube giống như một cái hệ thống đường xá trên mảnh đất Minecraft của bạn, nó cứu bạn. Nó đi với bạn suốt đời và nó liên tục mở rộng.

Từng cái video chất lượng trên kênh YouTube của bạn giống như từng cái tòa nhà mà bạn xây trên mảnh đất. Một người có 10 videos sẽ giống như một thị trấn có 10 tòa nhà. Một người có 5000 videos giống như một siêu đô thị trù phú.

Thay vì đi làm, xây dựng đô thị cho người khác, bạn ở nhà làm video, xây dựng đô thị trên chính mảnh đất của bạn. Video hay kênh YouTube ở đây chỉ là một ví dụ điển hình rất nhỏ. Bạn không nhất thiết phải theo con đường làm YouTuber. Nhưng bạn cần hiểu rằng đây là sự khác biệt rõ nhất của việc xây trên đất người khác và xây trên đất chính mình.

Mình có một lượng người theo dõi khoảng vài chục nghìn bạn trên Facebook. Có nhiều người nhiều hơn thế. Nhưng số đông chỉ có vài trăm. Có những bạn dùng Instagram và có lượng follows khổng lồ. Đây là một dạng tài sản trên mảnh đất.

Mình có viết một vài cuốn sách bestsellers. Trong đó có cuốn này. Đây giống như một dạng tài sản trên mảnh đất của mình. Giống như xây một cái hệ thống trường học trên Minecraft nếu bạn thích tư duy hình tượng giống mình.

Một thứ khác nữa, mình có dành thời gian viết một số scripts tự động hóa một số công việc và bán lại cho công ty AECOM. Cứ mỗi một máy tính mình cài đặt và một người mình train cách dùng, AECOM phải trả tiền cho mình. Mình giúp AECOM tăng năng suất lên 2.000-5.000%.

Thay vì nhận tiền lương để trở thành một con kiến cày cuốc cho AECOM, mình xây dựng tài sản ngay trên chính mảnh đất của mình. AECOM không còn là "nhà tuyển dụng" của mình, nó là khách hàng của mình. Mình không còn bán thời gian cho AECOM, mình bán sản phẩm cho AECOM.

Thời gian là thứ hữu hạn. Đừng bán. Hãy chuyển sang bán sản phẩm. Sản phẩm là thứ vô hạn.

Bạn thà dành thời gian xây dựng sản phẩm. Ít ra nó có giá trị dài hạn (nếu không muốn nói là vĩnh cửu). Nếu bạn bán thời gian, bạn nghỉ việc là bạn đói. Bạn phải liên tục bán. Như bán máu. Liên tục mỗi ngày. Khi bạn dừng, dòng tiền chảy vào túi bạn cũng dừng theo. Số đông bán thời gian. Bán cả lẻ lẫn sỉ. Như thể nó là một thứ vô hạn.

Để rồi cuối cùng họ chỉ có "kinh nghiệm" và "mối quan hệ" để bấu víu. Mà nói thật là kinh nghiệm ở thời này cũng khó mà bấu víu khi mọi thứ thay đổi rất nhanh. Kinh nghiệm của bạn tích lũy cả chục năm có thể, rất có thể, sẽ lỗi thời ngay sau khi bạn nghỉ việc.

Giống như kiểu kinh nghiệm sử dụng máy Fax. Hay kinh nghiệm làm nhân viên ngân hàng đứng quầy trong thời đại Online banking, Mobile banking, Cryptocurrency và ATM. Hay 10 năm kinh nghiệm sửa chữa đầu đĩa DVD trong thời đại Smartphone với Internet tốc độ 300Mbps.

Sự thật là bạn không thể hoàn toàn lệ thuộc vào "kinh nghiệm" như trước đây. Nó chỉ có thể hỗ trợ phần nào cho bạn. Nó quan trọng, nhưng nếu dành quá nhiều thời gian cuộc đời để đánh đổi nó như số đông thì đây là một giao dịch chưa chắc đã thỏa đáng. Kinh nghiệm đang được số đông đánh giá cao hơn giá trị thực sự.

Bạn cần cái nhìn xa hơn kinh nghiệm. Cách đơn giản nhất là tự hỏi:

"Ngoài kinh nghiệm ra, mình còn được cái gì khác?"

Nếu câu trả lời vẫn chỉ là "kinh nghiệm", bạn nên xem xét lại hướng đi.

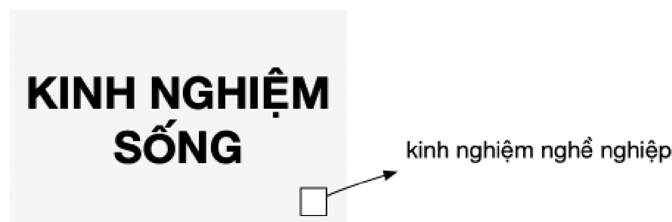
Bạn hãy nhớ kinh nghiệm có thể không mua được, nhưng nó là thứ có thể "thuê" được.

Ở một thị trường mà ai cũng có kinh nghiệm như hiện nay, kinh nghiệm có thể "thuê" khá rẻ. Nhân viên ngân hàng 10 năm kinh nghiệm thu nhập vẫn lẹt đẹt 10-20 triệu đấy thôi. Khá rẻ.

Mình không biết gì về xây dựng. Mình không có kinh nghiệm sửa nhà. Nhưng chỉ một cú điện thoại và khoảng vài chục triệu, một đội ngũ thợ xây giàu kinh nghiệm sẽ đến sửa nhà giúp mình từ A-Z theo mọi yêu cầu.

Kinh nghiệm nghề nghiệp giá trị nhưng không quá giá trị như bạn nghĩ.

Cái thật sự giá trị cao là **kinh nghiệm sống** chứ không phải kinh nghiệm nghề nghiệp. Kinh nghiệm sống bạn có thể áp dụng khắp mọi nơi. Bất kể ngành nghề.



Điều tuyệt vời của kinh nghiệm sống là nó có thể thu được mà không cần hi sinh quá nhiều thời gian tại trang trại nhà người khác. Nhưng vẫn có ích ở mọi hoàn cảnh và đặc thù với bạn. Trong khi đó kinh nghiệm nghề nghiệp thì ngược lại, bạn chủ yếu thu được thông qua việc hi sinh khoảng thời gian dài cày cấy tại trang trại người khác. Nhưng gần như nó chỉ có ích trong mỗi lĩnh vực đó và kinh nghiệm này cũng rất nhiều người có; và một lần nữa, bạn không đặc biệt như bạn nghĩ.

Còn mối quan hệ chưa chắc đã tốt như bạn nghĩ.

Nếu xung quanh bạn là những người theo tư tưởng số đông thì bạn sẽ càng khó thay đổi bởi lực hút từ đàn kiến. Bạn có thể sẽ càng trở nên giống họ và theo đuổi sự trung bình, đối phó. Tư tưởng đi làm và cày cuốc cả đời như đàn kiến và trang trại rồi bẻ cái tự hào ra để ăn.

Nhiều khi mối quan hệ chưa chắc đã là tài sản. Mà là một gánh nợ.



Tóm lại, bạn cần nghĩ khác số đông. Kinh nghiệm và mối quan hệ không quá quan trọng như bạn vẫn nghĩ.

Tùy loại kinh nghiệm và tùy loại mối quan hệ.

Có nhiều thứ quan trọng hơn bạn có thể xây (và đồng thời VẪN có cả kinh nghiệm và mối quan hệ.

Chỉ theo đuổi "kinh nghiệm" và "mối quan hệ" bằng mọi giá là một hướng đi lỗi thời – được cổ vũ bởi số đông.

(Mình sẽ phân tích lại vấn đề này kỹ hơn ở các chương sau của cuốn sách. Bạn vẫn cần một số bước đệm và ngữ cảnh.)

CHƯƠNG 09

Tập Trung Vào Thị Trường

Thể loại công việc hay bằng cấp KHÔNG phải là thứ bạn cần tập trung.

Bằng cấp. Thể loại công việc. Hai thứ này không có nhiều ý nghĩa.

Phần lớn chúng ta được dạy phải trân trọng LAO ĐỘNG, trân trọng BẰNG CẤP, trân trọng giáo dục. Mình xin phản bác điều này.

Cái quan trọng không phải bạn học gì hay làm gì. Cái quan trọng là bạn ĐANG Ở THỊ TRƯỜNG NÀO.

Mình xin nhắc lại. Cái quan trọng là bạn đang ở THỊ TRƯỜNG nào. Nó thiếu (under-served) hay thừa mứa (over-served).

Đây là cái DUY NHẤT bạn cần tập trung. Không phải bằng cấp. Không phải công việc.

Ví dụ:

Bạn có thể nói rằng bằng Ngân hàng có giá hơn bán nước mía.

Và bạn có thể nói rằng học hay làm ngân hàng phức tạp, thông minh, cao siêu trí tuệ. Nhưng giả sử thị trường ngân hàng quá thừa mứa và bão hòa bằng cấp, nhân lực. Trong khi số người bán nước mía vỉa hè rất ít mà thời tiết nóng bức.

Thì chỗ kiến thức cao siêu, bao nhiêu năm học của bạn chẳng có ý nghĩa gì. Chỉ có tác dụng khiến bạn tự hào.

Bạn vẫn kiếm ít tiền hơn nhiều so với người bán nước mía.

Đơn giản bởi họ ở THỊ TRƯỜNG under-served (chưa được khai thác) còn bạn ở thị trường over-served (thừa mứa)

Lỗi mà 99% các bạn gặp phải đó là KHÔNG TẬP TRUNG tìm thị trường UNDER-SERVED.

Chúng ta chạy theo tính hào nhoáng. Sự tự hào. Cao siêu. Lời hứa. Và sự chính thống.

Chạy bàn là một thị trường thừa mứa (over-served). Bạn có thể tự hào vì bạn lao động. Học hỏi. Nhưng bạn đang ở sai thị trường.

Bạn chạy bàn là bạn đói. Một nhà hàng có đến 20 người chạy bàn. Một đất nước có một đội ngũ chạy bàn hùng hậu. Bạn chạy bàn, bạn đói.

Tương tự với các thị trường HOT. Dần dần trở nên over-served.

Thời nay bằng cấp nhiều vô kể. Giáo dục là cái tốt. Nhưng giáo dục chính thống tạo ra sản phẩm lao động thừa mứa hàng loạt.

Hãy linh hoạt trong giáo dục. HỌC CÁCH HỌC.

Bởi những gì bạn học có thể giá trị bây giờ nhưng sẽ thừa mứa (over-serving) trong tương lai. Bạn cần phải học cái khác, trong thời gian ngắn.

Đừng tập trung vào sự hào nhoáng. Sự ổn định. Sự tự hào trong lao động cổ vũ bởi xã hội.

HÃY TẬP TRUNG VÀO THỊ TRƯỜNG.

Bởi công việc bạn có ý nghĩa, cao siêu với bạn bao nhiêu nhưng nếu thị trường không quan tâm, thì TẤT CẢ TRỞ NÊN VÔ NGHĨA. Bao nhiêu bằng cấp cũng chỉ để trang trí.

Và công việc có vớ vẩn bao nhiêu, thấp kém, không có bằng cấp bao nhiêu, nhưng nếu thị trường under-served, bạn cũng trở thành kingpin!

Đừng trân trọng lao động. Đừng trân trọng học vị, học hàm.

Hãy trân trọng thị trường.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 10

Luật Cung Cầu Không Chừa Một Ai

Quy luật cung cầu là một quy luật cơ bản và mạnh nhất ở bất kỳ thị trường nào.

Nhưng phần lớn chúng ta chỉ coi nó đúng ở thị trường vật chất hữu hình thay vì vô hình. Chúng ta vẫn ảo giác hoặc tự huyễn hoặc rằng có một số thứ có thể miễn nhiễm và thoát khỏi quy luật cung cầu – chỉ cần nó tốt.

Không có gì thoát được nó. Nó là quy luật mạnh nhất của thị trường, chi phối toàn bộ mọi thứ. Kể cả những thứ chúng ta cho là tốt.

Nếu tiền có thể được in ra, giá trị của nó chỉ ngang lá cây. Kim cương chỉ có giá ngang cục gạch.

Giá trị của bằng đại học trong thời đại này giảm mạnh so với 10 năm trước. Nó rất tốt, nhưng thừa mứa.

Như bất kỳ thứ gì đang tồn tại. Nó cũng không thoát khỏi và vẫn phải gục ngã trước quy luật cung cầu.

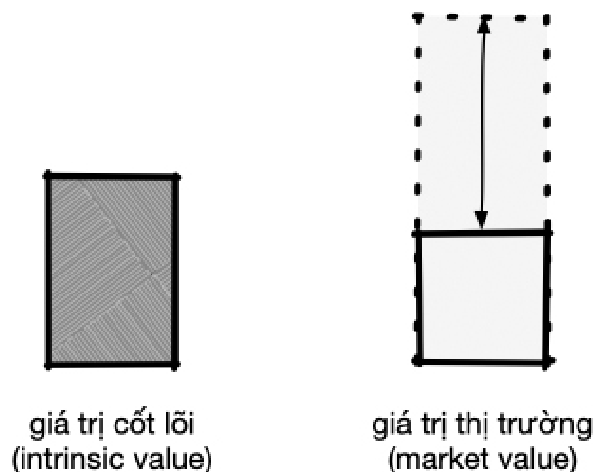
Có hai loại giá trị bạn cần biết.

Giá trị cốt lõi (intrinsic value) và **giá trị thị trường (market value).**

Giá trị cốt lõi là giá trị hữu dụng vốn có của nó.

Giá trị thị trường là giá trị mà thị trường sẵn sàng bỏ tiền để có nó.

Phần lớn chúng ta nhầm lẫn giữa 2 thứ. Chúng ta cho rằng giá trị cốt lõi là giá trị thị trường. Bạn cho rằng những thứ bạn cho là tốt thì thị trường cũng sẽ coi nó tốt như bạn và sẽ có giá cao. Những thứ không có giá trị hữu dụng thì thị trường phải trả giá thấp.



Trên thực tế, hai giá trị này không phải lúc nào cũng bằng nhau. Trong phần lớn các trường hợp, hai giá trị này khác nhau, thậm chí khác nhau một trời một vực.

Một cốc cafe ở đầu ngõ nhà bạn có giá 15 ngàn VND.

Nhưng cốc cafe giống hệt không khác tí gì (thậm chí có thể dở hơn) nếu mua ở trung tâm thành phố có thể có giá gấp đôi.

Giá trị trị trường chi phối giá trị cốt lõi. Làm cho giá trị cốt lõi trở nên vô nghĩa.

Giá trị cốt lõi của một cuốn sách có thể rất khủng khiếp. Nó tấn công trực tiếp vào não bộ, thay đổi tư duy, nhận thức, tính cách, hành vi và cuộc đời của cả một con người, thậm chí cả các thế hệ về sau. Nhưng giá thị trường chỉ ngang một bữa ăn hàng.

Cái bữa ăn mà đem lại khoái lạc nhất thời cho bạn trong thời gian 20 phút lại có giá thị trường cao hơn giá của một cuốn sách, có giá trị cốt lõi khủng khiếp dài hạn. Đây là thực tế. Quy luật cung cầu không chừa một ai.

Nếu ai đó khuyên bạn “Bằng đại học không quan trọng và đừng theo đuổi nó” bạn sẽ cho rằng đây là một lời khuyên sáo rỗng. Chắc hẳn đã có người nói với bạn điều này rồi nhưng chẳng hiểu sao vẫn luôn có một lực hút luôn hút bạn lại.

Có những bạn vẫn sống trong fantasy và nghĩ rằng bằng cấp quan trọng đến mức thiết yếu. Chúng ta được dạy từ bé, qua từng cấp học rằng bằng đại học là thiết yếu và ai cũng phải có. Bạn coi trọng nó giống như một loại “tài sản” trên mảnh đất Minecraft của bạn để bạn bấu víu và dùng để “xin” việc. Nhìn chung đó gần như là tất cả những gì bạn có trong thời điểm này. Một bãi đất trống và hi vọng là một cái bằng.

Rồi sau này cũng có những luồng ý kiến “táo bạo” cho rằng *đại học không phải con đường thành công duy nhất* được truyền tai nhau nhưng cũng chỉ dừng ở mức độ bàn luận trao đổi.

Sâu thẳm chúng ta vẫn cảm thấy bất an nếu một mình chúng ta không có bằng cấp. Sâu thẳm chúng ta vẫn muốn gia nhập số đông chạy theo bằng cấp, rồi cạnh tranh bằng cấp. Họ cũng có, bạn không thể không có. Ít ra, đây là con đường “an toàn” nhất. Chính thống nhất. Chính thống đến nỗi gia đình, xã hội, thầy cô, bạn bè, truyền thông, tất cả đều đã mặc định và chấp nhận như một cộng một bằng hai và không thể bằng ba. Có vẫn hơn không. Và nếu không có bằng cấp thì làm cái gì bây giờ?

Lực hấp dẫn lại hút bạn lại.

Giống như việc bạn nhìn qua một cái ống nước. Đầu bên kia của ống nước là tất cả những gì bạn nhìn thấy xuyên qua ống tối. Duy nhất chỉ có vậy. Bạn quên mất bạn có thể bỏ cái ống nước đi và nhìn thấy MỌI THỨ. Những lựa chọn khác mà bạn chưa từng cân nhắc.

Khi bạn thuộc số đông, bạn đang nhìn qua một cái ống nước. Đại học và một bộ sưu tập bằng cấp chứng chỉ là con đường duy nhất để thành công. Cuộc đời bạn thậm chí còn không quan trọng bằng cái bằng. Bạn bất chấp tất cả để có được nó. Học phí bao nhiêu cũng nộp. Thời gian hữu hạn mất đi bao nhiêu cũng không tiếc. Thầy cô dạy chán, thiếu tâm huyết, lớp học hàng trăm người cũng phải chấp nhận. Giáo trình cũ, lỗi thời, đắt tiền cũng phải chấp nhận. Thủ tục, các môn học nhồi sọ vẫn phải phí cuộc đời ngồi nghe, học thuộc và ngồi thi.

Như thể bạn bị một cái xích thắt vào cổ và trường học là người dẫn dắt bạn, cho bạn ăn khi nó muốn và xiết chặt tương lai của bạn khi bạn chống cự.

Bạn cần bằng. Họ là bên cấp bằng. Bạn trả tiền nhưng luôn tự hỏi tại sao bạn không được đối xử như một khách hàng. Tại sao những thứ bạn muốn học lại không được học một cách tử tế và những thứ bạn không muốn học lại bắt buộc phải học?

Tại sao bạn không được trang bị giáo dục thật sự — thứ mà bạn thật sự theo đuổi và mong muốn chứ không phải cái tấm giấy được in hàng loạt có tên "Bằng Đại Học" kia.

Hãy nhìn xung quanh bạn.

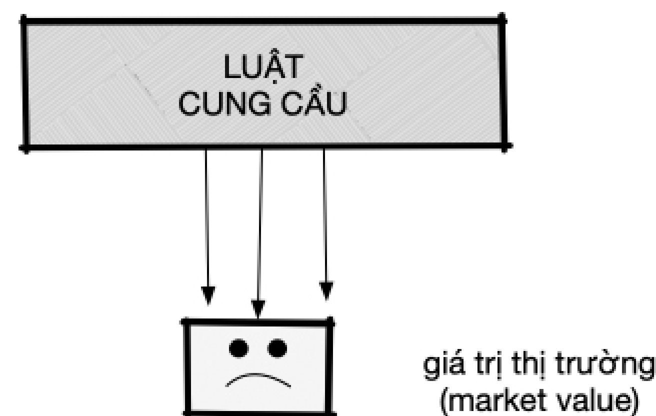
Ai cũng có bằng. Nhưng có kinh nghiệm sống, kỹ năng sống, hoặc chuyên ngành thì chưa chắc. Bằng thì có người vài cái.

Nhưng thôi, hãy cứ cho là bằng cấp có giá trị cốt lõi thật. Giả sử bạn học xong bằng và được trang bị đầy đủ kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm để đi làm.

Nhưng có đảm bảo 100% bạn có việc không? Không.

Đừng quên luật cung cầu không chừa một ai.

Nếu bạn đang ở thị trường thừa mứa bằng cấp, thừa mứa nhân lực giỏi chuyên ngành, bạn càng muốn đặc biệt bao nhiêu, bạn càng có xu hướng giống những người bạn của bạn bấy nhiêu. Một lúc nào đó bạn sẽ tự hỏi, tại sao mình giỏi, mình chăm, cống hiến, nhiều bằng, thậm chí du học, nhưng thu nhập vẫn chỉ ở mức vừa đủ (chưa xứng đáng).



Bạn bị chi phối bởi giá trị thị trường và cung cầu.

Khi ở một thị trường lao động lạm phát bằng cấp và quá thừa nhân lực. Cách tốt nhất không phải là nỗ lực dấn thân.

Cách tốt nhất là tìm lối thoát.

Thị trường này không còn hấp dẫn.



CHƯƠNG 11

Sự Thật Về Lao Động

"Nếu bạn không xây dựng ước mơ của riêng bạn, người khác sẽ thuê bạn để xây dựng giấc mơ của họ"
– Tony Gaskins

Chúng ta được dạy lao động là vinh quang.

Mình đồng ý với lời dạy này. Hai từ "lao động" nếu đứng một mình là một từ rất cao đẹp. Bạn cần lao động để tạo ra giá trị và giúp đỡ chính bạn hay người khác.

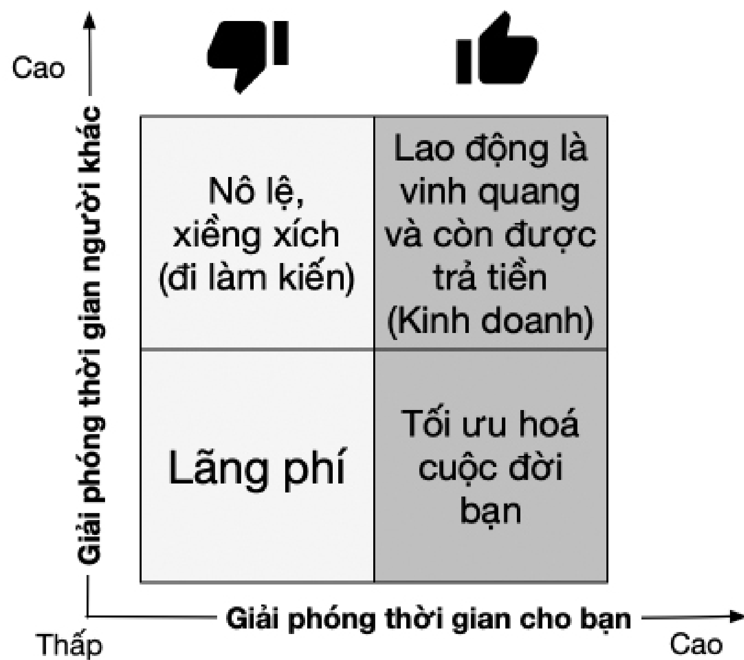
Vấn đề là ở chỗ lao động nếu chỉ để vinh quang thì tốt nhất đừng lao động.

Bạn cần lao động để giải phóng.

Giải phóng cả hai thứ: **Giải phóng thời gian cho người khác** và **giải phóng thời gian cho chính bạn.**

Nếu lao động không đạt được cả hai tiêu chí này, nghĩa là lao động để trói buộc và lao động có thể không như bạn mong muốn lúc đầu. Nó không còn vinh quang.

Nếu lao động không giải phóng được thời gian cho người khác VÀ cho cá nhân bạn, nó không phải là lao động. Việc bạn ngồi rung đùi không thể được gọi là lao động vì nó không giải phóng thời gian cho người khác và cho chính bạn.



Nếu lao động giải phóng được thời gian cho người khác nhưng KHÔNG giải phóng được cho bạn. Nó là xiềng xích nô lệ, như đàn kiến vất vả giải phóng thời gian và làm giàu cho các ông bà chủ đi Rolls-Royce còn mình chỉ đủ ăn. Số đông lao động theo hình thức này.

Nếu lao động giải phóng được thời gian cho bạn nhưng không giải phóng được thời gian cho người khác. Đây là một điều tuyệt vời. Thời gian bạn được giải phóng. Chỉ tội bạn không được trả tiền. Giống như việc bạn lao động rồi dùng tiền lao động đó mua máy giặt để giải phóng thời gian cho bạn. Đây là một điều tích cực.

Nếu lao động giải phóng được cả hai – Thời gian của người khác lẫn bạn – bạn vừa được trả tiền mà vừa được giải phóng. Bạn đã đi đúng hướng và đừng dừng lại.

Lao động nên được xoay quanh việc giải phóng thời gian cho bạn và người khác. Đây mới thực sự là ý nghĩa vinh quang của lao động.

Bạn có thể nói rằng bạn muốn "hi sinh" bản thân cho người khác. Bạn không cần lao động để giải phóng cho bạn mà chỉ cần người khác là đủ. Đừng.

Nếu ai dạy bạn đây là "hi sinh cao cả", hãy nghỉ chơi với họ. Tất cả chỉ là dụ dỗ để bạn bán linh hồn của bạn cho họ được lợi. Đây là lời khuyên tồi tệ và hãy vứt nó vào sọt rác.

Cha mẹ bạn sinh ra bạn để BẠN được giải phóng và hạnh phúc. Không phải để hi sinh cuộc đời bạn cho một bên thứ 3 nào đó. Nếu có chỉ là tạm thời. Người chăm sóc và giải phóng thời gian cho chính bản thân mới thực sự là người có khả năng giải phóng thời gian cho xã hội một cách năng suất, chính xác, và toàn diện nhất.

Triết học như vậy là đủ, sau đây là những ví dụ thực tế để bạn đánh giá.

Bill Gates tạo ra Microsoft, cung cấp hệ điều hành Windows và các ứng dụng văn phòng Office.

Tạo ra hệ điều hành Windows và ứng dụng Office giải phóng thời gian cho doanh nghiệp, cá nhân, tăng năng suất lên cấp số mũ. Và cũng nhờ đó Bill Gates trở thành tỷ phú top giàu nhất thế giới. Thu được một lượng đơn vị tự do (tiền) khổng lồ. Bill Gates giải phóng thời gian cho cả nhân loại lẫn chính ông ta.

Còn các nhân viên và kỹ sư đang làm tại Microsoft, chính bởi họ có nhóm kỹ năng đặc biệt, họ được nhận vào Microsoft. Mặc dù họ là những con kiến và làm cho trang trại Microsoft giàu lên, nhưng ngoài thu nhập rất cao ra họ cũng gặt hái được những tài sản không nhỏ trên mảnh đất Minecraft của chính họ. Phần lớn họ có khả năng giải phóng thời gian cho xã hội và cho chính họ.

Bạn nên nhớ Microsoft hay Apple hay Facebook hay Google là thành phần cá biệt.

Phần lớn chúng ta không làm tại những nơi này. Bạn không thể so sánh một doanh nghiệp Việt Nam trả lương 1.000 USD max một tháng cho nhân viên với một tập đoàn công nghệ Mỹ trả lương nhân viên

trên 20.000 USD cùng hàng trăm lợi ích, cổ phần, danh tiếng, mối quan hệ chất lượng siêu cao.

Cùng là "đi làm", nhưng khác nhau một trời một vực về khía cạnh giải phóng thời gian cho bản thân. Một bên chỉ đủ ăn, một bên không những đủ ăn mà đủ cả tiền mua bất động sản và mở công ty riêng.

Đến ngay cả những người thu nhập 200 ngàn USD/năm như vậy đến một thời điểm nào đó họ cũng phải thừa nhận họ chỉ là một con kiến và quyết định tách đoàn ra làm riêng và tưới cây cho nhà họ. Tạo ra sản phẩm riêng của họ, khách hàng riêng của họ và hệ thống riêng của họ thay vì phụ thuộc vào Microsoft.

Lao động là để giải phóng sức lao động.

Nếu cái thu nhập của bạn không đủ để giải phóng. Nó khiến bạn mắc kẹt trong một công việc toàn thời gian trong nhiều năm đến khi bạn cạn kiệt sức khỏe và thời gian trên cõi đời này. Bạn nên tìm cửa khác. Đừng vinh quang vì nó sẽ khiến bạn bị trói buộc, hi sinh "cao cả" và tiếc nuối về sau. Không chỉ bạn khổ mà còn gia đình bạn.

Hồi còn là sinh viên ở Việt Nam mình có xin vào làm chạy bàn tại một quán ăn cafe rất đông khách. Đây là công việc đầu tiên của mình. Mình đã rất hào hứng vì được "lao động". Mình lao vào làm không ngần ngại dù vất vả. Đối với mình lao động là vinh quang. Lương tháng lúc đấy bạn đoán là bao nhiêu? 1 triệu rưỡi một tháng. Làm 8 tiếng. Cả thứ 7 chủ nhật. Không ngày nghỉ. Mệt. Nhưng mình vẫn vui vẻ. "Lao động là vinh quang".

Các chị làm cùng mình thì không như vậy. Họ làm vì họ phải làm. Họ vui vẻ nhưng luôn thiếu tiền. Giá trị thị trường của họ quá thấp. Lương không đủ ăn. Họ cảm nhận được điều này và không thoải mái tí nào. Tất nhiên họ vẫn phải an ủi lao động là vinh quang để tiếp tục lao động, nhưng họ mắc kẹt trong đó, không biết bao giờ thoát ra được. Có thể sau khi tìm được một trang trại khác họ sẽ khá hơn?

Trừ khi họ giải quyết được bài toán cung cầu, họ mới có thể giải phóng được thời gian cho bản thân.

Đáng tiếc thay, phần lớn họ chạy theo số đông. Giải pháp duy nhất họ nhìn thấy là con đường "đi học" và bằng cấp và kết quả là sau khi thoát khỏi trang trại quán cafe 1 triệu rưỡi họ gia nhập trang trại Vietcomban hay Cengroup. Sung sướng một gian họ nhận ra tuổi trẻ đã mất một phần tư mà bản thân vẫn tiếp tục cày cuốc.

Tiền kiếm được hơn.

Nhưng cuối cùng cũng lại đem cống nộp cho chủ nghĩa tiêu dùng – doanh nghiệp.

> Phần lớn số đông thuộc Working Class (tầng lớp lao động) và sẽ luôn luôn mắc kẹt trong tầng lớp lao động đến hết cuộc đời dù có cố gắng thế nào đi nữa. Dù có tiếp tục cố gắng bao nhiêu năm đi nữa. Sống phụ thuộc vào lương tháng cả đời đủ để ăn và tiêu dùng hằng ngày. Đánh đổi tự do, đam mê, sức khỏe và cuộc đời.
>
> Để thoát khỏi Working Class, bạn cần chối bỏ nó. Không phải tiếp tục cố gắng làm tốt hơn, nhiều giờ hơn, cố gắng hơn.
>
> (*Facebook Kien Tran*)

Nhân viên văn phòng, bằng cấp cũng không khác là bao. Luật cung cầu khiến bạn mãi mãi mắc kẹt dù có cố gắng hết công suất đến kiệt sức trong nhiều năm.

Cái khoảnh khắc bạn tư duy khác đi và từ chối việc tiếp tục ở tầng lớp lao động là bước ngoặt của sự thay đổi. Đừng chạy theo số đông.

Bạn cần exit tầng lớp lao động và gia nhập tầng lớp địa chủ.

Lao động để giải phóng lao động.

CHƯƠNG 12

Mặt Tối Của Nước Nhật



"Mình vô cùng ngưỡng mộ nước Nhật, người Nhật và văn hóa Nhật. Nhưng luôn phải nhắc bản thân: Không phải cái gì Nhật làm cũng đúng và đáng học theo." – Đây là điều bản thân mình thường tự nhủ.

Làm nhiều giờ là một lối sống ở Nhật – nhiều đến nỗi mà thỉnh thoảng có những người chết vì nó.

Trong tiếng Nhật có hẳn một thuật ngữ riêng có nghĩa "chết vì làm quá nhiều" – *Karoshi.*

Theo thống kê gần 1/4 dân số Nhật làm trên 80 giờ OT (quá thời gian) mỗi tháng. Số giờ OT đó thậm chí thường không được trả công.

Văn hóa doanh nghiệp của Nhật là điển hình của đàn kiến (salarymen). Đàn kiến – salarymen được cấu tạo bởi sự trung thành tuyệt đối với trang trại và được kỳ vọng dành cả cuộc đời cống hiến cho trang trại này. Một dạng hi sinh cao cả.

Salarymen không những phải làm nhiều giờ trên văn phòng mà còn phải tham gia các hoạt động ngoài giờ như ăn uống với các đồng nghiệp khiến họ không còn thời gian cho bản thân.

Họ cũng không có nhiều kỳ nghỉ. Trong năm 2017, một khảo sát đã chỉ ra mặc dù salarymen được hưởng 20 ngày nghỉ mỗi năm (của Mỹ là 15), người Nhật chỉ sử dụng không quá 10 ngày.

Bạn thậm chí có thể cảm nhận được văn hóa làm việc ở Nhật mà không cần phải đến các văn phòng công ty. 2-3 giờ sáng đi ngoài đường và không khó để bạn nhìn thấy những người mặc đồ công sở cầm vali trở về nhà.

Ở Nhật, bạn được dạy quan niệm công ty là thứ quan trọng hơn chính cuộc đời bạn. Nghiên cứu chỉ ra 63% người Nhật có cảm giác tội lỗi khi hưởng các ngày nghỉ chế độ được trả tiền (paid leaves).

Nhưng điều đáng nói ở đây là không phải cứ lao động nhiều giờ là năng suất cao. Chúng ta vẫn nghĩ người Nhật rất năng suất.

Theo OECD, người Nhật có năng suất làm việc thấp nhất trong số các nước G7.

Karoshi – chết vì làm việc quá nhiều gây ra qua các bệnh như tim mạch, đột quỵ hoặc tự tử do quá stress.

Vào năm 2015, một nhân viên làm tại hãng quảng cáo Dentsu của Nhật chết do làm việc quá nhiều khi tuổi đời còn khá trẻ. Vụ việc này đã thu hút rất nhiều sự chú ý từ dư luận và kêu gọi thay đổi luật làm việc quá giờ. Công ty (trang trại) này đã bị phạt nặng và CEO phải xin từ chức.

Dentsu đã buộc phải thay đổi một số chính sách làm việc trong bão dư luận.

Chính phủ Nhật lẫn các doanh nghiệp đang nỗ lực và đưa ra nhiều sáng kiến để giảm số giờ làm việc của đàn kiến.

Một trong những sáng kiến là Premium Friday (thứ 6 cao cấp) – cho phép đàn kiến được về sớm lúc 3 giờ vào chiều thứ 6 cuối cùng của tháng.

Ngay cả khi có chủ trương như vậy, văn hóa công ty to hơn bản thân đã ăn sâu vào máu người Nhật khiến các chính sách cũng gặp không ít khó khăn khi triển khai vì không ai muốn là người về sớm nhất. Mọi người nhìn nhau.

Như vậy, những thứ mà chúng ta mặc định là đúng, đáng tự hào và được đào tạo bởi nhà trường, xã hội trong môi trường như vậy khiến chúng ta thấy việc làm quá giờ đến chết và quên cả bản thân là điều "bình thường". Chỉ đến khi thức tỉnh và phải đào tạo lại chúng ta mới nhận ra nó cực đoan và nguy hiểm đến mức nào.

Mình muốn bạn thấy rằng ngay cả những quốc gia tân tiến mà chúng ta ngưỡng mộ, con người chưa chắc đã được giải phóng. Cố gắng không phải là giải pháp và lao động chưa chắc đã là vinh quang.

Trang trại (công ty) có thể to nhưng nếu bạn bán linh hồn cho nó, bạn sinh ra để làm gì?

Mục đích sống của bạn là gì? Trở thành một con kiến chăm chỉ, hi sinh cao cả cống hiến hết mình cho một trang trại? Đồng thời giết chết đam mê, ước mơ riêng của chính mình và đánh mất thời gian giá trị bên gia đình, bạn bè và những người thân, và sau đó là sức khoẻ?

Nước Nhật vẫn còn là may mắn. Ít ra họ còn sản xuất được robot để phục vụ con người và giải phóng thời gian cho họ. Thử tưởng tượng nếu họ không có robot, thì 100 giờ làm việc OT/tháng cộng với 40 giờ làm việc chính thức cũng không đủ. Số vụ Karoshi sẽ càng tăng.

Làm việc ngày đêm.

Nghe qua thì có vẻ đáng khen ngợi nhưng đây không phải hướng đi thông minh.

Ngay cả Donald Trump cũng không làm việc ngày đêm.

Nếu bạn đang làm việc ngày đêm, bạn đang làm sai cách.

Ngừng tự hào và chuyển sang:

1. Mua thời gian (Nôm na là thuê người);
2. Mua công cụ (Nôm na là tự động hóa);
3. Làm cái khác.

Đúng vậy. Nếu công việc của bạn KHÔNG THỂ thuê người khác và cũng KHÔNG THỂ tự động hóa.

Hãy chuyển sang làm việc khác.

Đừng phí hoài tuổi trẻ...

(Facebook Kien Tran)

CHƯƠNG 13

Education Is Not Schooling

"Giáo dục là những gì còn sót lại khi một người đã quên hết những gì được học ở trường."

– Albert Einstein



(Nguồn: Nevada Journal)

Hồi còn nhỏ mình được gia đình cho đến trường đi học.

Hồi đó mình cũng không hiểu tại sao mọi người lại phải đến trường. Mình bị ép đến trường mỗi ngày, phải dậy sớm, học cả buổi sáng sau đó trưa về nhà chưa kịp ngủ, chiều lại phải lóc cóc đi học.

Mình không biết giáo viên thời nay ra sao nhưng ngày mình đi học giáo viên như quỷ dữ – sử dụng dọa dẫm và bạo lực để kỷ luật học sinh là điều được coi là bình thường. Từ những chuyện nhỏ nhặt nhất như "ra khỏi chỗ" hay "cười đùa trong lớp". Đến mức mình và các bạn sợ giáo viên hơn cả bố mẹ. Nhưng cái sợ này không phải đến từ sự tôn trọng. Đây là cái nỗi sợ ám ảnh.

Mình hỏi mẹ tại sao con lại phải đến trường học.

Mẹ trả lời: "Để con có thể đỗ đại học".

"Tại sao con cần phải đỗ đại học?"

"Khi có bằng đại học rồi, con mới có thể xin được việc. Nhưng con phải học cho thật tốt."

Ra vậy, hóa ra việc học của mình mục đích để đỗ đại học và sau đó là xin được việc. Vậy mình sẽ cố gắng để làm cha mẹ hài lòng. Mình sẽ cố gắng học giỏi, điểm cao, chăm chỉ, vượt khó, cần cù.

Trong suốt 12 năm học dài đằng đẵng, "mục đích sống" của mình chỉ có vậy. Nếu lúc ấy bạn hỏi mình "mục đích sống" của mình là gì mình sẽ ngớ người ra. Đơn giản vì đấy là câu hỏi mình chưa bao giờ nghĩ đến trong cuộc đời từ khi sinh ra.

Mình sẽ ậm ừ một lúc rồi nói: "Đỗ đại học".

Nếu bạn hỏi tiếp, đỗ đại học để làm gì mình sẽ nói không ngần ngại: "Để xin việc".

Đây gần như là "ước mơ", mục đích sống và đam mê của mình. Một cách rất mơ hồ, chung chung. Đôi khi mình cảm thấy tự ti vô cùng. Cảm giác như mình chẳng có cái gì khác để tự hào và để "khoe" ngoài việc biết cách giải mấy bài toán và được 8 điểm văn tuần trước nhờ học thuộc. Góc nhìn cuộc đời của mình thật sự hạn hẹp và tù túng. Mình đã từng nghĩ rằng những kiến thức mình học rất có giá trị cho tương lai về sau của mình. Mình thậm chí còn "đam mê" học các kiến thức ở trên trường và coi những đam mê khác như học Piano, chơi thể thao, tìm hiểu về mục đích sống, con người,… là thứ phù phiếm. Chỉ đơn giản bởi nó gần như chẳng bao giờ được đề cập nhiều trên trường lớp – thứ mà mình cho là chính thống, là biết tuốt, và đáng tin cậy.

Vây quanh mình là bạn bè, những người chẳng khác gì mình. Cũng là những con tốt thí điểm, những chú kiến baby đang được nhồi nhét tư tưởng nỗ lực cố gắng để trở thành "chủ nhân tương lai của đất nước" – hay những con kiến chăm chỉ bán linh hồn cho đất nước, quân đội, doanh nghiệp và giúp hiện thực hóa ước mơ của kẻ khác.

Mình không nghĩ khác đi được.

Ngày ngày đi học là ngày ngày được "khai sáng" về việc trở thành một nhân viên trong tương lai, là mục đích cuối cùng của việc học và thi. Điểm không cao thì đừng mong về sau xin được việc. Không xin được việc thì thất nghiệp, vô công rồi nghề và chết đói.

Ước gì về sau mình xin được việc và ước gì mình xin được một công việc lương cao thì càng tốt.

Lên cấp 2, mình không chỉ phải học sáng, chiều. Mình còn phải học thêm cả tối. Đúng vậy, dường như kiến thức học trên trường chưa đủ. Dường như trường học thất bại trong "giáo dục" đến nỗi giáo viên phải mở thêm cả lớp buổi tối để "dạy thêm".

Hồi đó mình nghĩ nhà mình giàu lắm. Nhưng thật sự không phải vậy.

Mình nghĩ nhà mình giàu vì ngoài tiền học trên trường ra bố mẹ còn phải đóng thêm tiền "học" thêm buổi tối. Cứ cuối tháng, những xấp tiền dày cộp từ học sinh lại được đặt trên bàn người giáo viên đáng kính làm cho vị giáo viên đáng kính này phải nhếch mép không giấu nổi nụ cười. Không ai nghi ngờ, đặt câu hỏi về việc "học thêm" này hay doanh thu từ việc dạy thêm buổi tối cho đến tính hiệu quả của nó.

Phụ huynh cho hay từ hồi các con đi học thêm điểm các con trên lớp rất cao, toàn 9 với 10. Những bạn không đi học thêm điểm toàn 5-6, cao nhất chỉ có 8. Ồ, hóa ra các bạn đi học thêm tiến bộ hơn các bạn không đi học?

Sai.

Các bạn đi học thêm được chấm điểm "thoáng" hơn, nhất là môn văn hay sử. Giáo viên trên lớp học thêm dạy học sinh những kiến thức "trọng tâm" có trong đề thi và nói thật, đã là học sinh, dù biết có điều gì đó sai sai, nhưng điểm cao đứa nào chẳng sướng. Giáo viên, học sinh, phụ huynh tự hiểu với nhau. Tiền trao cháo múc. Đây là cái được gọi là "giáo dục".

Phần lớn các "lớp học thêm" ở Việt Nam không phải để "học thêm".

Mà để HACK bài thi.

Đây là các lò hack bài thi.

Phần nào dễ vào bài thi nhất. Công thức tính nhanh. Mẹo: Học thuộc.

Phần nào tốt, có lợi cho cuộc đời nhưng không vào bài thi: Bỏ qua.

Phần nào kém quan trọng. Thậm chí nhảm nhí. Nhưng lại vào bài thi: Học kỹ.

Khi giáo dục tạo ra các bài kiểm tra: Các lò hack thi sẽ mọc lên kinh doanh.

Thay vì bỏ tiền ra để học, chúng ta bỏ tiền ra để hack.

Học sinh giỏi hack. Thầy cô dạy hack. Cha mẹ nghèo đi. Đất nước nghèo đi.

Chào mừng bạn đến với mô hình kinh doanh kiến thức học đường đa cấp.

(*Facebook Kien Tran*)

Mình được luyện kỹ năng lừa dối – bởi chính giáo viên dạy mình. Lừa dối chính bản thân mình vì cho rằng điểm số là thứ cuối cùng có ý nghĩa thay vì kiến thức.

Bạn thử nghĩ xem, nếu bạn giỏi về mọi lĩnh vực nhưng những lĩnh vực đó lại không có trong bài thi của giáo viên bộ môn, bạn bị điểm kém, bạn vẫn "nhục" so với lớp; thậm chí bị đúp. Đừng quên về sau "không xin được việc". Nhưng nếu bạn chẳng biết cái vẹo gì, nhưng lại biết trước nội dung có trong đề thi và chỉ cần bỏ ra một ngày để học, bạn vẫn được điểm cao, được ngưỡng mộ, được lên lớp và tự hào hơn cái đứa đọc cả quyển sách vì đam mê kia.

Điểm số gần như chi phối mọi thứ. Học để làm gì khi mà không vào đề thi?

Chưa kể kiến thức trên trường nhàm chán, cũ kỹ được thiết kế bởi các ông giáo sư già nào đó trên bộ và được dạy bởi một giáo viên biên chế lương không đủ ăn, nhiệt huyết và tình yêu nghề gần như không có. Học sinh gần như chưa bao giờ thực sự được giáo dục đúng nghĩa. Học sinh chỉ đến trường và luyện thi.

Kiến thức học đường là MỘT DẠNG KINH DOANH ĐA CẤP.

Khi thu nhập của giáo viên không đủ ăn, việc thần thánh hóa kiến thức học đường và các kỳ thi là cần thiết để họ tồn tại. Nạn học thêm được sinh ra một cách không cần thiết.

Hàng triệu học sinh phải đăng ký học thêm để "theo kịp" kiến thức. Đây là một con đường mòn không có đích đến.

Kiến thức học đường có một sức nặng nhất định. Nhưng nếu trường học thậm chí Internet không đủ khả năng để cung cấp kiến thức cơ bản cho học sinh, thì đây là một sự thất bại của ngành giáo dục.

Học thêm là một dạng kinh doanh đa cấp. Kinh doanh nỗi sợ và kiến thức "ảo".

Càng nhiều người tôn thờ kiến thức học đường một cách thái quá, nó càng trở nên "quan trọng" một cách vô lý. Phụ huynh và học sinh lại càng phải khốn khổ chạy theo nếu không sẽ bị "tụt" theo sau.

Phần lớn kiến thức học đường CHỈ NÊN dừng lại ở mức cơ bản. Sau đó nếu học sinh muốn học chuyên sâu có thể lựa chọn theo sở

thích. Chạy theo các kỳ thi càng khiến tiêu cực tăng cao. Chưa kể phản tác dụng. Học chỉ để thi. Thi xong vứt xó.

Học sinh mệt mỏi. Ghét đi học.

Phụ huynh nghèo đi. Đất nước nghèo đi.

Giáo viên giàu lên. Nhưng giàu lên mà không mang lại giá trị thực. Bản chất là kinh doanh kiến thức ảo và nỗi sợ.

Đây là một mô hình đa cấp. Lãng phí tài nguyên quốc gia.

Phụ huynh Việt Nam! Hãy nhìn các nước phương Tây. Không học thêm. Tại sao chúng nó vẫn phát triển?

Nếu thương con mình, hãy tẩy chay nạn học thêm kiến thức học đường. Dành tiền và thời gian quý báu cho học Kỹ năng sống, Nghệ thuật, Vẽ, Piano, Võ, Thể thao, Tâm lý,...

Phát triển thành một con người có ích. Chứ không phải nô lệ của kiến thức ảo.

(Facebook Kien Tran)

Trường học thực hiện tiêu chí "Phục tùng hay là chết?", áp dụng cho cả phụ huynh lẫn học sinh. Những điều mình nói ở trên có thể không mới với nhiều người. Bạn có thể ngay lập tức liên hệ bản thân. Nhưng gần như chúng ta bất lực và phải nhắm mắt phục tùng theo. Bởi kẻ "chiến thắng" trong các kỳ thi lại thường là những kẻ phục tùng. Nếu bạn là phụ huynh, có lẽ bạn cũng quá bận để nghĩ ra hướng giải quyết – bạn còn "công việc" của bạn thì lấy đâu ra thời gian cho con nên chỉ biết gửi con ở trường học. Phó mặc số phận cho nó đến đâu thì đến rồi hi vọng. Kể cả bạn có thời gian và quyết tâm đấu tranh đến cùng, bạn cũng sớm mệt mỏi rồi bỏ cuộc.

Thật sự mà nói nếu trường học là một bộ máy dân chủ, những "thợ dạy" kia đã không có đất sống. Hoặc nếu bạn là khách hàng và trường học vận hành như một doanh nghiệp cung cấp giải pháp giáo dục, "thợ dạy biên chế" sẽ bị loại ngay từ vòng gửi xe, để chỗ cho các

nhà giáo dục thật sự – những người xứng đáng với hai chữ giáo viên thiêng liêng.

Sau này, nhờ ơn nhồi sọ từ gia đình, nhà trường và xã hội, mình cũng đã vào được đại học. Nghe mọi người quảng cáo đại học rất là cao siêu và to tát, là nơi khai sáng cuộc đời con người, mình đã rất háo hức. *"Cánh cổng đại học cao vời vợi"*.

Mình đỗ vào Đại học Xây dựng Hà Nội, khoa Kinh tế Xây dựng. Hồi đó mình có một sở thích đặc biệt với lĩnh vực kinh tế. Và sở dĩ mình thi vào xây dựng vì mình hỏi ai cũng bảo "xây dựng rất tốt, không bao giờ hết việc".

Buổi học đầu tiên mình được gặp những người bạn mới. Khác với 12 năm "học". Ở lớp, mình là người Hà Nội duy nhất. Các bạn mình đến từ mọi miền và lên Hà Nội để học và ở trọ. Mình cảm thấy may mắn vì không phải xa nhà như các bạn.

Mình luôn tỏ ra hòa đồng, chủ động bắt chuyện, giúp đỡ và thi thoảng tấu hài. Nhưng mình cảm nhận dường như giữa mình và các bạn luôn tồn tại một khoảng cách. Có một sự phân biệt đối xử mình nhận thấy giữa cách các bạn nói chuyện với nhau và với mình. Mình cảm thấy không được đón nhận bằng mặc dù mình không làm gì sai.

Điều mình ngưỡng mộ ở các bạn đó là sự nhanh nhạy trong các môn học. Các bạn học rất giỏi và chăm. Nếu như mình nghĩ hồi xưa mình đã rất chăm chỉ để làm bài tập ôn thi đại học thì đối với các bạn chỉ là muỗi. Các bạn chăm và giỏi một cách nằm ngoài tưởng tượng của mình. Những môn học có độ khó cao như *Toán cao cấp, Vật lý đại cương* và *Hóa đại cương* khiến mình nhức não, thở hổn hển mới lết qua được; còn đối với các bạn, giải những bài khó trong đó chỉ như một bài lớp 2. Nhanh, gọn, chính xác, 10 điểm. Chưa kể các môn chuyên ngành về sau. Nếu có một từ để miêu tả nhóm sinh viên này mình chỉ có một từ "thiên tài".

Nhưng một buổi học tiếng Anh nọ mình đang ngồi suy tư thì thầy tiếng Anh gọi mình đứng lên và hỏi một câu bằng tiếng Anh để mình trả lời. Sau khi trả lời một cách bình thường (đối với mình), cả lớp quay

lại nhìn mình với hai hàm răng như cách xa nhau nửa mét, ai nấy đều tỉnh cả ngủ và thầy cũng đơ mất 30 giây. Mình lúc đó không hiểu tại sao vì đó là câu trả lời rất cơ bản chứ không hề cao siêu.

Sau này mình mới biết các bạn rất giỏi nhưng hoàn toàn mù chữ tiếng Anh, không biết tí gì. Nếu như giải được mấy bài vi phân cao cấp là điều không tưởng đối với mình thì nói được tiếng Anh lại là điều không tưởng với các bạn.

Mình gần như gỡ lại một chút tự tin. Nhưng thật ra mà nói cái lớp tiếng Anh đó cũng chỉ diễn ra vỏn vẹn 1 tuần một buổi và từ cách học cho đến kiến thức đều dạy sai nên mình không quá hứng thú. Mình thấy mất thời gian nên đã "bùng" một cơ số buổi, khiến thầy chuyển từ quý thành ghét. Có lẽ thầy – mình cũng không nhớ tên – là người duy nhất trong cái trường Xây dựng này cho mình một chút sự chú ý và tôn trọng. Đó là buổi học chữa ngượng mình không bao giờ quên.

Học được nửa năm mình nhận ra mình đã bị lừa. Có điều gì đó sai sai.

Mình bắt đầu tự hỏi những câu như tại sao mình phải học những thứ này? Mình có thực sự đam mê nó? Đây là học hay là hành xác?

Mình đã nghĩ lết hết 12 năm lãng phí cuộc đời cho mái trường mến yêu và cô giáo như mẹ hiền, mình được học những thứ mình thích, hoặc ít nhất là những thứ có giá trị, những thứ khiến mình khai sáng trên trường đại học. Nhưng không.

Kiến thức trên trường rất khô khan và gần như không áp dụng được trong thực tế. Nó chỉ áp dụng được trong... lớp học ở thời điểm hiện tại, còn trong tương lai thật sự mình cũng không biết. Không ai biết. Nhưng họ vẫn học.

Chứng kiến những người bạn của mình ngày đêm học hành quên bản thân – tất cả những gì họ "bận bịu" là giải bài tập. Mình thấy họ như bị một ma lực điều khiển. Họ không còn biết họ là ai.

Thiếu ngủ, tiều tuỵ, thuốc lá rượu bia là thủ tục. Họ có rủ mình đi vài lần nhưng mình chỉ đi được một hai lần. Mình không quen và không

cảm thấy như vậy là "cool". Họ bảo rằng tập cho quen về sau đi công trình cũng phải biết uống rượu.

Mình quyết định bỏ học và thi lại. Đây không phải con đường mình muốn chọn.

Mình đỗ Đại học Kinh tế Quốc dân, ở đây mình được tiếp xúc với môi trường có phần "lành mạnh" hơn, ít nhất là không cảm thấy bị phân biệt chỉ bởi nguồn gốc xuất xứ của mình. Ít nhất mình không phải "học" cách uống rượu bê tha. Ngành mình học là Quản trị kinh doanh, học bằng tiếng Anh. Toàn bộ giáo trình bằng tiếng Anh và giảng viên cũng nói tiếng Anh. Nghe rất hấp dẫn phải không bạn?

Nhầm. Xin lỗi bộ phận marketing của khoa, nhưng chỉ có vài thầy cô là dạy hay, đếm trên đầu ngón tay. Với số tiền bỏ ra quá lớn so với chất lượng thì hoàn toàn mất cân bằng. Chưa kể kiến thức cũng như cưỡi ngựa xem hoa. Vẫn là cái phong cách học để thi quen thuộc truyền thống trong giáo dục khiến người học tập trung tìm cách hackhơn là giáo dục.

Có những phần mình rất muốn học và nghiên cứu sâu nhưng không vào bài thi thì mình phải bỏ vì "bảng điểm tốt mới xin được việc" và "người ta chỉ nhìn vào bảng điểm".

Mình dành thời gian tự học tiếng Anh và rèn thói quen đọc sách mỗi ngày. Gần như tất cả các sách mình đọc được viết bằng tiếng Anh, chỉ có một cuốn truyện tiếng Việt duy nhất mình đọc là truyện kinh dị trinh thám của nhà văn Di Li (rất hay), còn ngoài ra mình không đọc sách tiếng Việt vì dịch sai nhiều và lối viết còn hoa mỹ một cách không cần thiết. Mình đọc ngấu nghiến gần như tất cả các lĩnh vực: kinh tế, tâm lý học, triết học, giao tiếp, ngôn ngữ học, dinh dưỡng, sinh học, báo chí, marketing, bán hàng, khoa học máy tính, lập trình, cơ học, thiên văn học, tư duy phản biện, graphic design, lịch sử, chính trị, và thậm chí cả các chủ đề dị dị ít người quan tâm.

Bước sang năm thứ 3 của Đại học Kinh tế Quốc dân, mình bỏ học lần 2 và du học Canada.

Mình chỉ có thể nói ngắn gọn là giáo dục ở Canada tốt hơn Việt Nam nhưng về bản chất cũng mắc phải các lỗi cơ bản khiến cho việc "đi học" và "giáo dục" vẫn chưa phải là một.

"Trường học" vẫn là một nơi bất cập với mục đích chính không phải để khai phóng mà để cầm tù và tạo ra những con kiến trung thành, tận tâm và ngoan ngoãn. Bạn cũng phải hi sinh quá nhiều để được trở thành kiến.

Và một người bình thường chưa bị tẩy não nếu nghe mức chi phí về cả thời gian, tiền bạc, công sức, tâm lý so với lợi ích thu được sẽ chắc chắn sốc nặng. Nhưng đối với chúng ta, những học sinh ngoan ngoãn được nuôi dưỡng bởi những người cha người mẹ sẵn sàng dốc sạch hầu bao cho giáo dục (hay phản giáo dục) thì nó vẫn chưa là gì.

Chúng ta vẫn tư duy bất chấp. Bất chấp mọi thứ để "được đi học" vì đó là "con đường duy nhất dẫn đến thành công và không thất nghiệp".

HỆ LỤY THẬT SỰ CỦA NẠN HỌC THÊM ĐẾN XÃ HỘI

1. Phá vỡ hạnh phúc gia đình

Học sinh Việt Nam thiệt thòi hơn nhiều so với học sinh phương Tây.

Trẻ con giờ không được dành nhiều thời gian với cha mẹ, anh chị em trong nhà. Bởi nó còn phải "đi học thêm". Vui chơi, cười đùa, xem ti vi cùng nhau? Dẹp hết đi. Nó phải đi "học thêm toán". Vì tương lai. Vì điểm số.

12 năm học đi học chính. Tối về lại học thêm cô X thầy Y. Chẳng có thời gian gặp gia đình.

Lên đại học. Cũng cách mặt gia đình luôn.

Có gia đình mới. Cũng cách mặt gia đình luôn.

Chu kỳ lại lặp lại cho gia đình mới. Học sinh lại đi học thêm vô ích.

Âu, Mỹ, Canada không như vậy. Học sinh đi học chính xong là về nhà. Dành thời gian với gia đình, đi chơi. Khám phá bản thân.

2. Tắc đường và ô nhiễm môi trường

Nếu Canada có nạn học thêm. Đường sá Canada cũng tắc như Việt Nam.

Tắc đường ở Việt Nam gây ra một phần (lớn) bởi nạn học thêm. Thử tưởng tượng nếu 12 năm học bạn không bao giờ phải đi học thêm. Đường sá sẽ thoáng và sạch như thế nào?

Với hệ thống trường học dày đặc và dân số trẻ, thời gian ra đường và hít khói bụi nhân rộng lên cả một thành phố.

Học thêm được một vài bài tập SIN COS, tự hào về bản thân.

Cuối cùng nhìn lại hóa ra mình đang được hít bụi mịn, tăng stress, góp phần vào tắc đường, tốn xăng, tốn tuổi trẻ, và xa cách gia đình.

Chỉ có Việt Nam là phải ra đường. Chỉ để học "thêm" những thứ vô bổ. Cho những bài thi "vô bổ", để được một sự "tự hào" ảo. Một sự công nhận ảo.

Để rồi cuối cùng bạn vẫn chỉ là một "nobody".

Special, just like everybody else.

Chi phí thật sự của học thêm nằm ở những thứ vượt xa tiền bạc.

Nạn học thêm phá vỡ hạnh phúc gia đình, góp phần không nhỏ vào tắc đường, phá hủy môi trường và làm sụt giảm chất lượng cuộc sống.

(*Facebook Kien Tran*)

***

Lưu ý, tất nhiên có những ngành nghề cần được trải qua đào tạo chính thống như bác sĩ, kỹ sư hạt nhân, vân vân. Nhưng những ngành nghề như thế không nhiều và mục tiêu của bài này nói đến những điểm chưa hiệu quả của phần lớn mô hình trường học khiến nó rời xa mục đích ban đầu của giáo dục. Không nên hiểu sai rằng tác giả muốn bác bỏ hoàn toàn sự tồn tại của trường học trong tất cả mọi lĩnh vực.



CHƯƠNG 14

Sự Thật Về Giáo Dục Phương Tây

Một số bạn cho rằng giải pháp cho nền giáo dục lỗi thời là học tại các nước phát triển như Mỹ, Anh, Úc, Canada, Châu Âu.

Đúng một phần.

Nếu bạn làm một phép so sánh **đơn giản** giữa giáo dục Việt Nam và giáo dục phương Tây, chắc chắn phương Tây sẽ hơn về gần như mọi mặt. Cơ sở vật chất, giáo viên, môi trường.

Nhưng đừng mắc bẫy. Nó tốt hơn không có nghĩa là không có những vấn nạn và là thứ cao đẹp để tất cả chúng ta theo đuổi và hướng tới. Những ai đã từng học ở nền giáo dục phương Tây sẽ hiểu những điều mình nói.

Hoặc chỉ cần biết chút tiếng Anh và tìm hiểu không cần quá kỹ, bạn sẽ thấy giáo dục phương Tây cũng là một vấn nạn. Thậm chí những thứ phản giáo dục vẫn tồn tại.

Dù cho tự do ngôn luận ở Bắc Mỹ tốt hơn Việt Nam, điều này không có nghĩa bạn hoàn toàn tự do. Và giáo dục vẫn chưa tập trung vào khai phóng con người mà vẫn là công cụ cho trang trại, thậm chí công cụ tẩy não nhồi sọ cho các tổ chức chính trị.

Bạn có thể tìm hiểu thêm trong cuốn sách *The Liberal Media Industrial Complex* của Mark Dice hay *How Universities Indoctrinate America's Youth* của Ben Shapiro.

Rất nhiều bằng cấp ở phương Tây khá vô dụng và thiên về nghiên cứu những chủ đề không thông dụng trong đời sống.

Chỉ một vài cú pháp tìm kiếm đơn giản trên Google bạn có thể thấy những cái tên lần lượt hiện ra như:

1. Culinary Arts (Nấu nướng)
2. Library Science (Khoa học thư viện)
3. Sociology (Xã hội học)
4. Drama and Theater Arts (Kịch và Nghệ thuật sân khấu)
5. Educational Psychology (Tâm lý trong giáo dục)
6. Fine Arts (Nghệ thuật)
7. Women Studies (Phụ nữ học)
8. Ethnic Studies (Dân tộc học)
9. Anthropology (Nhân chủng học)
10. Art History (Lịch sử nghệ thuật)

Những ngành trên nghe qua có vẻ rất hấp dẫn nhưng ĐỪNG ĐỂ BỊ LỪA.

Khi bạn đã đăng ký học nghĩa là bạn đang đánh đổi 4 năm cuộc đời và một gánh nợ vài trăm ngàn USD.

Mình cũng thích tìm hiểu những lĩnh vực trên, nhưng nếu bảo mình bỏ ra 4 năm học cùng một khoản nợ giáo dục khổng lồ đeo bám cả đời, mất ngủ lâu dài, chỉ để có được một ít kiến thức mà bất cứ ai cũng có thể đọc được thì thôi. Mình từ chối. Mình thà ở nhà mua sách nấu ăn, lịch sử, nghệ thuật, nhân chủng học về đọc. Ít ra nó chỉ tốn của mình vài chục đô.

Bạn đã hình dung ra vấn đề chưa?

Có rất nhiều người bị cuốn vào sự hấp dẫn bởi những cái tên ngành học nghe rất kêu. Nhưng trong quá trình học mới là lúc họ thức tỉnh và có khi giết chết đam mê. Tất nhiên một số thì không và vẫn níu giữ hi vọng mà không dám đối mặt thực tế.

Mình có những người bạn như vậy ở Canada và Mỹ. Họ là những người tốt, thân thiện, sinh ra và lớn lên ở Bắc Mỹ. Chỉ có điều họ vẫn đang chật vật với công việc lương cơ bản, có người không tìm được việc và cũng không có khả năng làm chủ. Có người học thêm cái bằng kế toán nữa. Tất cả bọn họ đều có một điểm chung, họ đều mang trong mình gánh nợ đại học (student loan) khổng lồ và không biết bao giờ mới trả xong – cùng hàng loạt các khoản nợ tiêu dùng khác.

Hoặc là ngành học của họ không đủ trang bị cho họ kỹ năng thực tế để gia nhập thị trường lao động. Hoặc là luật cung cầu từ chối kỹ năng của họ vì đã quá nhiều.

Dù thế nào đi nữa, bạn cần nhận ra không phải tất cả "bằng đại học" đều giống nhau. Có những bằng rất giá trị (mình không phủ nhận), nhưng cũng có những bằng tệ hơn cả vô giá trị (bởi nó tốn quá nhiều thời gian và trở thành gánh nặng suốt đời cho bạn).

John Schoen và CNBC cũng trình bày một thống kê khiến chúng ta giật mình:

	1971	**Ngày nay**	**Tăng**
Giá nhà trung bình	$23.900	$281.500	11 lần
Học phí trường công	$500	$9.139	18 lần
Học phí trường tư	$1.831	$31.231	17 lần
Thu nhập trung bình	$10.600	$53.657	5 lần

Nếu như giá nhà đất tăng 11 lần đã khiến bạn sởn gai ốc, hãy nhìn giá của cái bằng đại học đã tăng 17 đến 18 lần!, trong khi thu nhập trung bình chỉ tăng 5 lần – nếu điều chỉnh theo lạm phát thì thu nhập thậm chí không tăng là bao.

Tiếp tục,

Mình còn nhớ hồi mình đi học ở Canada, người nhà lẫn bạn bè ở Việt Nam ca ngợi về nó rất nhiều.

Khi nghe mình đi học ở Canada, mọi người sẽ nghĩ mình được tiếp xúc với những tinh hoa văn minh của nhân loại.

Đúng một phần.

Bạn cần hiểu một nguyên lý của trước đó là "Đến trường hay đi học vẫn không đồng nghĩa với giáo dục".

Trường học dù ở Việt Nam hay phương Tây thì vẫn là một bộ máy quan liêu, thiếu hiệu quả. Vẫn là những nhà máy sản xuất kiến. Tất nhiên có thể tốt hơn nhưng vẫn là kiến.

Bạn vẫn phải học 3-4 năm. Bạn vẫn phải trải qua những kỳ thi và phải hack những bài thi thay vì thật sự được học đúng nghĩa. Bạn vẫn phải tự học bởi đến lớp nghe giảng khá phí thời gian vì bạn hoàn toàn có thể xem bài giảng tương tự trên YouTube thậm chí đọc trong sách cũng có.

Chưa kể nhiều giáo viên không được như ý, họ vẫn đi theo lối mòn.

Mình vẫn còn nhớ có một phát minh vĩ đại đó là trang RateMyProfessor.com chuyên dùng để review và xếp hạng giáo viên. Gần như tất cả giáo viên đại học đều có tên trên đó. Có nhiều giáo viên muốn được xếp hạng cao bởi học sinh nên rất "ngoan" và hiền với học sinh.

Nhưng cũng có những người không quan tâm lắm và luôn trở thành gánh nặng cho các sinh viên bởi tính cách nông nổi, khó chiều.

Dù là giáo viên dở hay tốt, giống như bất kỳ lĩnh vực nào của cuộc sống, bạn không thể phụ thuộc vào họ.

Chắc bạn có nghe câu nói quen thuộc **"Đi học quan trọng nhất là phải tự học"**.

Đã bao giờ bạn hỏi lại: **"Nếu tự học là quan trọng nhất rồi thì đi học để làm cái quái gì?"**.

Bạn thử nghĩ mà xem.

"Đi học quan trọng nhất là phải tự học" là một câu nói mâu thuẫn.

Sở dĩ nó tồn tại vì chúng ta mặc dù hiểu đi học là vô dụng nhưng vẫn phải đi. Đi học để làm gì? Đi học để tự học. Dù là tự học thì vẫn phải đi học. Chúng ta đã chấp nhận nó trong tiềm thức một cách tự động.

Ít ai thật sự nghi ngờ nó.

Trường đại học ở phương Tây cũng có nhiều thứ rất ngu xuẩn một cách trắng trợn như sau – bạn nào đã đi học ở Mỹ hoặc Canada sẽ liên hệ ngay lập tức.

Mỗi cuốn sách giáo trình thường có giá 200-300 đô, như vậy một kỳ nếu mua sách mới cho 6 môn bạn sẽ phải trả khoảng 1.200-1.800 đô.

Phần lớn sinh viên không muốn chi khoản tiền này mỗi kỳ vì đã phải chi số tiền học phí khổng lồ rồi chưa kể chi phí sinh hoạt. Trong khi đó nội dung sách không thay đổi là bao nên nhiều sinh viên mua lại sách cũ của các sinh viên khác với giá bằng khoảng 1 nửa giá gốc.

Nắm bắt được thực trạng này, các trường học và nhà xuất bản bắt tay với nhau để triệt thị trường sách cũ bằng cách chế ra một cái mã (code) riêng biệt cho mỗi cuốn giáo trình. Cái mã này sẽ dùng để "làm bài tập online" và sinh viên sẽ phải làm vì nó chiếm đến 10% tổng số điểm cuối kỳ.

Như vậy, để có được cái mã này, bạn bắt buộc phải mua sách mới với giá gốc. Nếu không bạn sẽ không có mã để làm bài tập online và mất 10%, thậm chí 15% số điểm cuối kỳ. Rất nhiều sinh viên tỏ ra khó chịu với cách làm này của nhà trường nhưng không làm gì được.

Tuy nhiên, đây vẫn chỉ là bề nổi của tảng băng chìm. Trường học có rất nhiều cách để làm giàu trên sự bất an của bạn. Nó không còn tồn tại vì mục đích giáo dục ban đầu mà biến thể thành một tổ chức cồng kềnh phức tạp đa mục đích và mưu mô hơn bạn nghĩ – dù cho nó ở nước phát triển hay đang phát triển.

Trường học vẫn là nơi được cho là nắm giữ vận mệnh của một con người vì khả năng cấp bằng (quyền lực cấp bằng). Chỉ đến khi các nhà

tuyển dụng không coi trọng bằng cấp nữa, trường học sẽ thật sự vận hành như một tổ chức kinh doanh thay vì quan liêu. Nó sẽ quay trở lại với mục đích sơ khai ban đầu – để giáo dục.

Phải ở trong chăn mới biết chăn có rận.

Patrick Bet-David có viết một câu khá chính xác trong cuốn sách *Drop Out and Get Schooled*:

"Cái quan điểm về nợ giáo dục (student loans) vốn là để đảm bảo nước Mỹ có một lượng lao động tay nghề để thúc đẩy nền kinh tế và sau đó đóng thuế lại cho nhà nước. Nhưng nó đã biến tướng thành một công cụ giúp chính phủ kiếm lời siêu khủng trên chính những khoản nợ đó."

CHƯƠNG 15

Đừng Là Nhân Viên

Trường học dạy cho bạn rất nhiều thứ vô ích. Không những vô ích, thậm chí còn có hại vì nó cho bạn tư tưởng và con đường để trở thành một "nhân viên" hay một con kiến giỏi giang chăm chỉ và tự hào.

Nhưng có một điều mình được học trên trường mà đến sau này vẫn nhớ:

"The goal of a company is to maximize shareholders' wealth."

Hay *"Mục tiêu của một doanh nghiệp là làm cho các cổ đông giàu có".*

"Mục tiêu của một doanh nghiệp là làm cho các cổ đông giàu có".

Đây là câu được nhắc lại một cơ số lần trong quá trình học và ban đầu mình chỉ hiểu nó ở ngữ cảnh môn học đó là *tăng giá trị cổ phiếu* hoặc *trả cho nhà đầu tư nhiều cổ tức (thu nhập).*

Thì tất nhiên rồi, tăng giá trị của công ty là điều ai cũng muốn. Cổ phiếu tăng giá. Vân vân.

Nhưng càng về sau này mình càng ngẫm kỹ hơn và nhận ra tại sao đó lại là mục tiêu số một và cuối cùng. Mình chưa bao giờ nghe những mục tiêu khác như:

"Làm cho nhân viên trở nên giàu có"

"Làm cho nhân viên trở nên hạnh phúc"

"Giải phóng thời gian cho nhân viên"

Mà lại là tối đa hóa sự giàu có cho **cổ đông.**

Đúng vậy. Nhân viên – những con kiến – làm việc vất vả, chăm chỉ, trung thành, bán cả sức khỏe, đam mê, tuổi trẻ, mối quan hệ thân thích ruột thịt đến trường 25% phần đời và là việc 75% phần đời còn lại. Nhưng giàu có lại là **cổ đông.**

Có chăng những chính sách đãi ngộ hay hỗ trợ nhân viên nào đó cũng chỉ để giữ đàn kiến lại hoặc kích thích đàn kiến cống hiến nhiều hơn để giá trị cổ phiếu tăng cao làm **cổ đông** giàu có. Đúng vậy. Cổ đông. Thậm chí không có cả *khách hàng*.

Cổ đông.

Cổ đông.

Cổ đông.

Bài học lớn dành cho bạn như sau:

Đừng làm nhân viên. Hãy trở thành một cổ đông.

Phần lớn chúng ta cố gắng cả đời để trở thành một nhân viên tốt hơn với hi vọng có một cuộc sống tốt hơn. Trong khi đó điều chúng ta nên làm chỉ đơn giản là... TRỞ THÀNH một **cổ đông**.

Đây là mục tiêu của bạn. Khi trở thành cổ đông, bạn đang tích lũy tài sản. Mảnh đất Minecraft của bạn được xây dựng và trù phú. Trù phú đến mức một lúc nào đó bạn có thể giải nghệ, gỡ 2 chữ nhân viên khỏi từ điển đời bạn. Bởi mục đích của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi ích và sự giàu có của BẠN. Bạn là cổ đông.

Mình muốn bạn hiểu cổ đông ở một nghĩa rộng và bao hàm như sau:

Cổ đông có thể là nhà đầu tư chứng khoán (mua một phần nhỏ của công ty niêm yết);

Cổ đông có thể là một chủ doanh nghiệp nhỏ (một dự án nhỏ của bạn như kênh YouTube do BẠN sở hữu);

Cổ đông có thể là một người sở hữu bất động sản cho thuê và thu tiền hằng tháng;

Cổ đông cũng có thể là một người viết sách như mình hay nhà văn truyện kinh dị trinh thám Di Li sở hữu bản quyền của một cuốn sách và hưởng lợi nhuận từ doanh thu bán ra;

Cổ đông cũng có thể là một nhạc sĩ nắm giữ bản quyền một bản nhạc và nhận tiền bản quyền bài hát mỗi khi có show diễn bài hát đó tại sân khấu lớn;

Cổ đông cũng có thể là một cá nhân phát triển ứng dụng trên App Store và nhận tiền theo doanh số bán App;

Cổ đông cũng có thể là một cá nhân sở hữu trang web có nhiều người đọc và có doanh thu từ quảng cáo trên Website đó,...

Bạn là cổ đông khi bạn là chủ sở hữu của trang trại.

Nếu bạn là chủ công ty, chủ nhà hàng, chủ bản quyền, chủ đất, chủ trang Instagram, chủ kênh YouTube, bạn sở hữu CẢ trang trại.

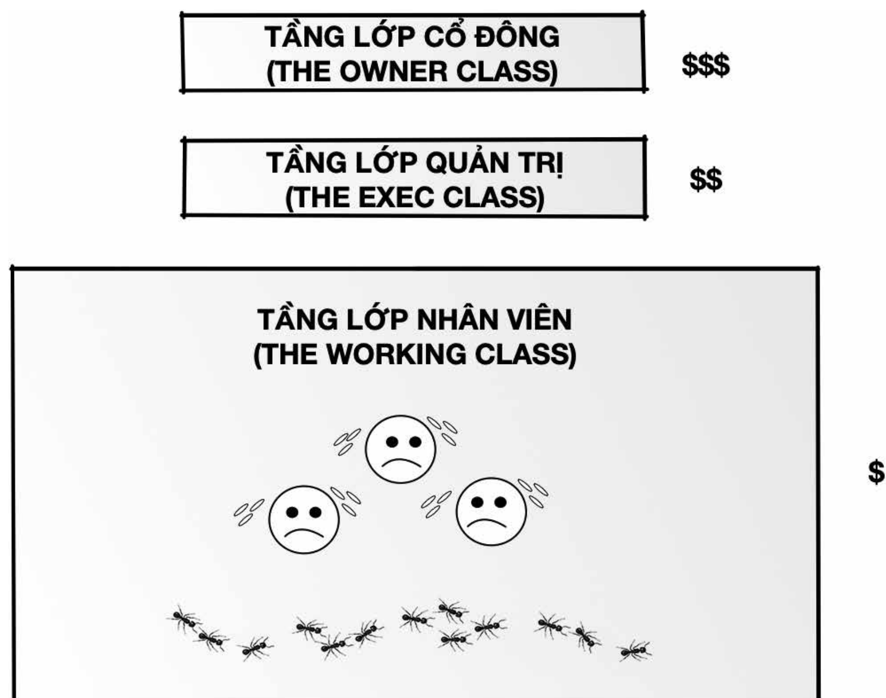
Nếu bạn là nhà đầu tư cổ phiếu của một công ty niêm yết, bạn sở hữu MỘT PHẦN của trang trại.

Dù là thế nào đi nữa, hướng đi của bạn cần chuyển từ cày cấy cho trang trại không phải của mình sang trang trại của mình. Hoặc mua trang trại để làm chủ rồi có người khác cày cho mình (mua cổ phần công ty).

Bạn có thể làm cả hai cách, bạn cũng có thể chỉ cần làm một trong hai. Nhưng mình muốn bạn làm CẢ HAI. Nôm na, là bạn vừa xây dựng trang trại cho chính bạn, vừa mua cổ phần trang trại của người khác. Hay dành thời gian, trí tuệ, sức lực để mở công ty (hoặc dự án riêng), sau đó dùng tiền lợi nhuận tái đầu tư vào công ty hoặc đầu tư (cổ phiếu, bất động sản).

Sớm muộn gì mảnh đất Minecraft của bạn sẽ trở thành một thành phố trù phú. Bạn sẽ vĩnh viễn thoát khỏi kiếp nhân viên. Thoát khỏi cái Working Class (tầng lớp lao động) mà số đông đang hăng say cố gắng học thi, nâng cấp, thăng tiến.

Bạn trở thành chủ trang trại. Bạn thuộc "tầng lớp" địa chủ.



***

Bạn có thể sẽ thắc mắc, nếu ai cũng làm chủ trang trại thì ai sẽ là đàn kiến?

Mình xin đặt lại câu hỏi của bạn như sau: "Nếu số đông đều làm chủ trang trại mà không có nhân viên – kiến – cày cấy hộ, thì giá trị của một con kiến sẽ tăng như thế nào?".

Chỉ cần thay đổi cách đặt câu hỏi đúng, bạn đã có thể tự có câu trả lời. Hãy nhớ quy luật cung cầu không chừa một ai. Lúc này nhân viên sẽ giàu nhất chỉ đơn giản bởi "Đừng chạy theo số đông".

Nếu chuyện đó xảy ra thật mình sẽ viết lại cuốn sách này và đổi này thành "Đừng làm chủ trang trại, hãy trở thành kiến".

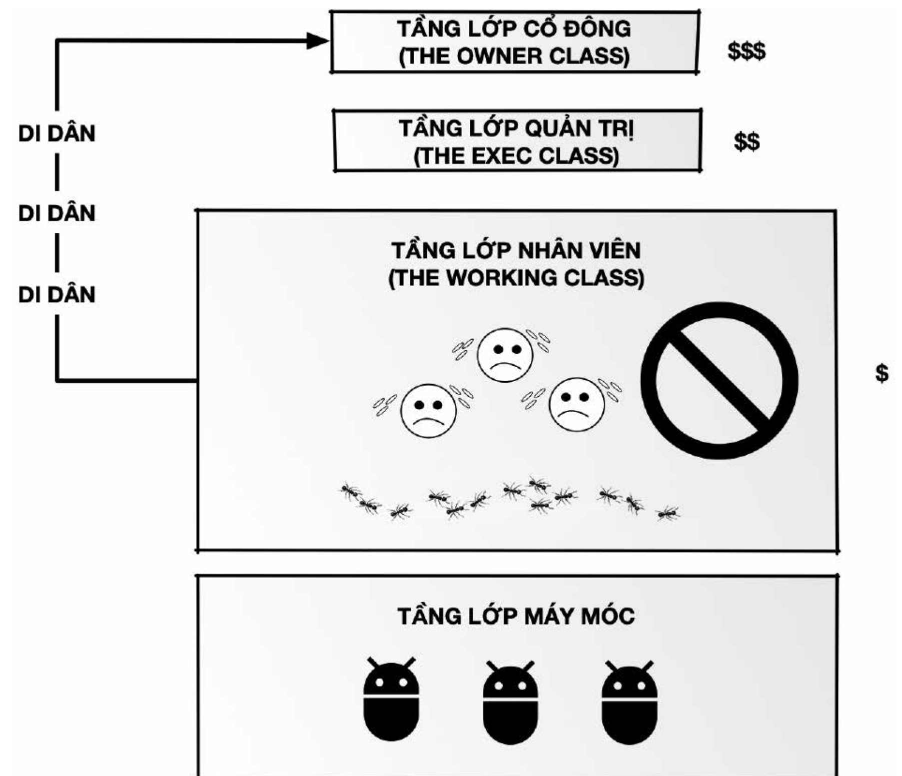
Nhưng bạn yên tâm, mình đảm bảo với bạn rằng viễn cảnh đó sẽ không bao giờ xảy ra. Chủ trang trại vô cùng hùng mạnh và đã nắm toàn bộ cơ chế tuyên truyền, giáo dục, quảng cáo tiêu dùng chỉ để nhân viên mãi là nhân viên.

Cuối cùng một điều quan trọng khác mình muốn nói với bạn. Đó là nhân viên dù sao cũng chỉ là một thứ trung gian. Trong tương lai có thể cần hoặc không cần. Nếu robot có thể thay thế con người, hai chữ "nhân viên" sẽ trở nên lỗi thời.

Mục tiêu cuối cùng của nhân loại là giải phóng và xóa sổ tầng lớp nhân viên (tầng lớp lao động). Mình biết bạn đang gãi đầu gãi tai. Đừng lo, hãy đọc tiếp chương sau.

CHƯƠNG 16

Xóa Sổ Tầng Lớp Nhân Viên



Khi có ai đó nói "xóa sổ tầng lớp nhân viên" điều hiện lên trong đầu bạn sẽ là một viễn cảnh thất nghiệp tràn lan hoặc tệ hơn, mọi người đổ ra đường ăn xin trong đói rách vì không có thu nhập. "Mất" việc.

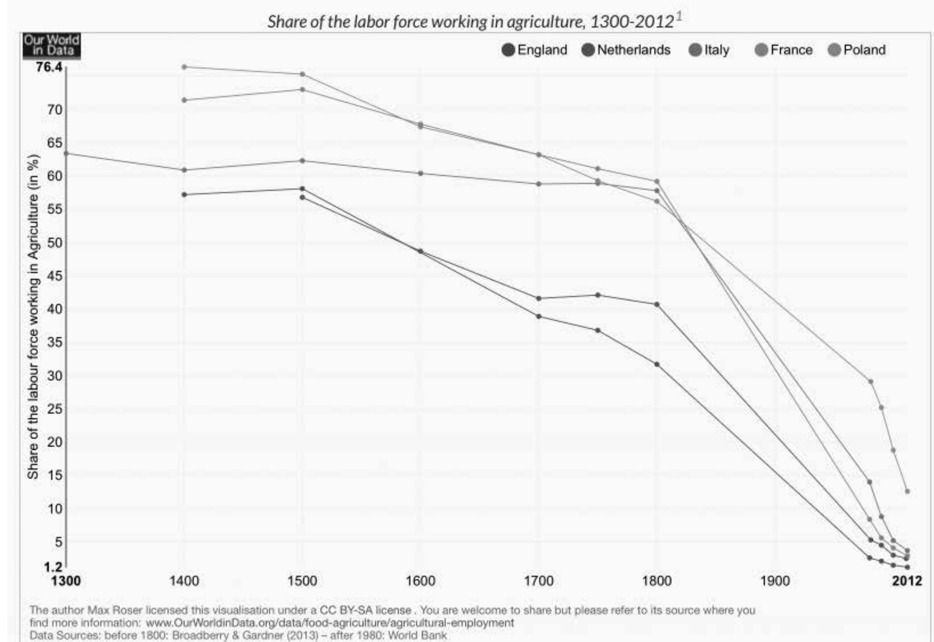
Nhưng thực tế điều này đã từng xảy ra ở một số ngành. Ví dụ nông nghiệp.

Các cuộc cách mạng nông nghiệp mang đến công nghệ và máy móc hiện đại làm tăng năng suất nông nghiệp và sản lượng lên cấp số mũ khiến cho sản lượng tăng nhanh hơn cả tốc độ tăng dân số. Thức ăn trở nên thừa mứa và rẻ đến mức người nghèo vẫn có thể mua được. Sản lượng không dùng đến có thể mang tích trữ hoặc xuất khẩu sang các nước khác với số lượng lớn hoặc giúp cứu đói các quốc gia chậm phát triển.

Như vậy, công nghệ, máy móc về bản chất là xóa sổ phần lớn tầng lớp nông dân (nhân viên trang trại). Bạn có thể nói máy móc làm cho họ "thất nghiệp" hoặc "mất việc". Nhưng không. Thời gian của họ – hay phần lớn dân số – được giải phóng có thể dành để làm việc khác ý nghĩa hơn. Như giáo dục hoặc trở thành kỹ sư, bác sĩ, hay dành nhiều thời gian cho gia đình. Vân vân.

Nói cách khác, họ phải cảm ơn "thất nghiệp" vì đã cho họ được ăn thức ăn rẻ và giải phóng cuộc đời.

Số lượng người "thất nghiệp" trong ngành nông nghiệp tăng vọt. Và số người làm trong ngành nông nghiệp giảm từ 76,4% vào năm 1300 đến hiện tại chỉ còn khoảng 10% và sẽ còn giảm nữa trong tương lai.



Tương tự, ngay trong chính thời điểm hiện tại năm 2020.

Nếu bạn đến một số siêu thị, chuỗi nhà hàng thức ăn nhanh, bạn sẽ thấy những chiếc máy check-out tự động như ở Walmart hay McDonalds. Amazon thậm chí còn có siêu thị mini ở Seattle sử dụng công nghệ check-out không cần đến nhân viên hay máy móc mà sử dụng AI (trí tuệ nhân tạo) và camera. Khách hàng chỉ cần đi vào, cầm đồ trên kệ và bước ra. hóa đơn liệt kê chính xác bạn mua gì sẽ hiện trên ứng dụng cùng giá tiền. Hai chữ nhân viên bị xóa sổ.

Và khách hàng thích điều này. Chính bản thân những người làm quầy thu ngân Walmart bị "mất việc" – cũng là khách hàng cần mua đồ ăn mỗi ngày từ Walmart – cũng phải thừa nhận điều này. Sự tiện lợi, tiết kiệm thời gian, và được hưởng giá rẻ hơn, làm cuộc sống của họ tốt lên. Và đặc biệt, các cổ đông lại được mỉm cười.

Nhân viên có thể sẽ ghét tự động hóa. Nhưng cổ đông thì ngược lại. Robot khiến cho doanh nghiệp tăng năng suất, giảm chi phí nhân công, giá trị công ty và giá trị cổ phiếu tăng lên. Họ giàu lên. Đó là cũng là lý do mình khuyên bạn nên chuyển thể thành cổ đông.

Nhân viên không bền. Nó dần dần bị đẩy vào con đường tuyệt chủng. Hiện giờ những công việc đơn giản, lặp đi lặp lại ở các quốc gia phát triển biến mất dần dần theo từng năm tháng. 10 năm trước nếu bạn vào McDonalds bạn sẽ thấy hàng chục nhân viên, ngày nay con số đấy giảm còn 1/5, thay thế bằng 6 cái máy check-out hoặc thậm chí mobile app.

Nhân viên quầy ngân hàng cũng bị thay thế bởi ATM, Online Banking và Mobile Banking. Cái ngày gần đây nhất mình đến ngân hàng là cách đây 2 năm trước. Vì mình chẳng có nhu cầu tới ngân hàng. Mở app ra là mọi dịch vụ đã có: lưu trữ tiền, chuyển tiền, đầu tư, thậm chí vay tiền. Ngay cả việc apply thẻ tín dụng cũng không phải ra ngân hàng mà họ gửi đến tận nhà qua thư. Ngân hàng trong tương lai cũng không cần phải thuê địa điểm nữa. Cũng sẽ không cần đến quá nhiều nhân viên.

Trong tương lai, không chỉ những công việc lặp lại bị tự động hóa bởi AI và robot, ngay cả những công việc cao cấp như kế toán, luật sư, và thậm chí cả bác sĩ, y tá cũng vậy. Nếu bạn nói rằng máy móc không thể thông minh hơn con người và bác sĩ không thể bị thay thế bởi máy móc, bạn đang áp dụng kiến thức cũ giải thích cho một hiện tượng mới vượt xa trình độ của bạn. Bạn đã nhầm.

Vinod Khosla – nhà đầu tư huyền thoại tại Silicon Valley dự đoán robot có thể thay thế bác sĩ trước năm 2035.

Nghiên cứu từ Bệnh viện đa khoa Massachusetts và Đại học MIT chỉ ra AI có thể đọc X-quang tổn thương ung thư tuyến vú với độ chính xác ngang bằng hoặc tốt hơn so với các bác sĩ được đào tạo nhiều năm (*http://news.mit.edu/2017/artificial-intelligence-early-breast-cancer-detection-1017*).

Tuy nhiên chúng ta sẽ không bàn luận quá sâu về chủ đề này vội. Điểm chính mình muốn nói ở đây đó là nếu nông nghiệp đã tự động hóa, thất nghiệp, mà con người vẫn sống, thậm chí sống tốt hơn, không còn cảnh nông dân đi ăn xin người người nhà nhà thất nghiệp như trong tưởng tượng thì bạn yên tâm, dù cho công việc phức tạp nhất như bác sĩ bị thay thế bởi robot thì thế giới sẽ vẫn tồn tại và vận hành bình thường nếu không muốn nói là tốt đẹp hơn nhiều.

Có chăng nếu điều này có xảy ra thật, thì viện phí của bạn sẽ giảm đáng kể. Và việc phẫu thuật có khi sẽ chỉ có giá ngang với giá một bát phở?

"Thất nghiệp" có khi lại trở thành một điều gì đó tích cực.

Về bản chất, tỷ phú Bill Gates cũng đang "thất nghiệp".

Các YouTuber có lượng theo dõi hàng triệu cũng đang "thất nghiệp" trong sung sướng.

Bạn mình sở hữu 5 cái nhà cho thuê cũng đang "thất nghiệp".

Thất nghiệp là một từ tiêu cực đối với số đông. Bạn sẽ thấy số đông sẽ trao đổi thảo luận rất nhiều về các vấn đề như: "Xin việc khó lắm", "Thời buổi thất nghiệp tràn lan", "Tỷ lệ thất nghiệp ở mức cao", "Cố gắng được nhận vào làm việc tại một công ty".

Khi tất cả mọi người xung quanh bạn đều rôm rả các chủ đề mất việc làm, thất nghiệp mà bạn lại nói "thất nghiệp là điều tốt" thì tất nhiên bạn sẽ không cảm thấy tự tin phải không? Khi có quá nhiều người cùng nói thất nghiệp là xấu và tồi tệ, dù bạn cứng đến đâu bạn cũng sẽ mặc định nó là một cơn ác mộng, một thứ tiêu cực, một thứ đáng sợ.

Hãy cho họ đọc cuốn sách này. Hoặc bạn nên tìm nhóm người khác để theo dõi – nhóm người "thất nghiệp". Nhóm người ở tầng lớp cổ đông.

***

Nhân tiện mình cũng xin chia sẻ luôn về vấn đề "việc làm" để bạn khỏi thắc mắc.

Thứ nhất, ở thời đại này, **việc không thiếu**. Tìm được việc hay kiếm được tiền không còn là vấn đề đáng lo ngại. Nếu bạn xin việc đủ lâu

chắc chắn bạn sẽ có việc. Trở thành một con kiến làm cho trang trại người khác là điều không quá khó.

Vấn đề đáng lo ngại thật sự đó là chính vì cung cầu, mức lương của bạn sẽ giảm. Sở dĩ một nhân viên chạy bàn chỉ được trả 15.000-20.000 VND một giờ làm việc ở Việt Nam bất chấp công việc nặng nhọc khổ sở là vì giá trị thị trường thấp. Quá nhiều người chạy bàn giống bạn. Bạn làm nhân viên là bạn khổ, mệt và đói.

Thời nay điều này áp dụng với cả nhân viên ngân hàng. Ngày trước khi có bằng Tài chính Ngân hàng là cả họ sẽ tự hào, bạn cũng vậy, vì không phải ai cũng như bạn. Thời nay số lượng đầu ra ngân hàng quá đông và nguy hiểm. Luật cung cầu thật sự vô tình. Nhưng yên tâm bạn cũng sẽ kiếm được việc nếu bạn muốn, chỉ có điều bạn sẽ không bao giờ thoát khỏi số đông, thu nhập của bạn bị giới hạn bất chấp công sức của bạn tăng lên và mức độ hi sinh, đánh đổi nhiều lên. Bạn bị mắc kẹt ở tầng lớp lao động.

Những người bạn mình biết đã ra trường chưa có ai là "thất nghiệp" nếu họ đi theo con đường "xin" việc. Chưa có bất kỳ ai. Chỉ có điều là họ không giàu có – về cả tiền bạc, thời gian, lẫn sức khỏe và đời sống bằng những người "thất nghiệp" mà mình biết.

Thứ hai, bạn có thể nói rằng bạn "đi làm" vì bạn đam mê, bạn cảm thấy sếp và đồng nghiệp như gia đình, bạn cảm thấy hạnh phúc và yêu chính công việc bạn đang làm. Mỗi ngày đi làm là một ngày vui – vì vậy việc làm "nhân viên" hoàn toàn không có gì là sai và cần phải xóa sổ.

Thật ra khi bạn coi "đi làm" là một đam mê chính đáng, về bản chất bạn đã xóa sổ từ "nhân viên" rồi. Bạn không còn là một "nhân viên" nữa. Khi bạn coi bạn là một nhân viên, bạn có trách nhiệm phải cày cuốc và nuôi dưỡng ước mơ của người khác. Nhưng khi công việc của bạn là công việc nhóm mang lại lợi ích chung cho tập thể – trong đó có bạn và bạn được chia đều thành quả như một cổ đông, về bản chất bạn đang là một cổ đông. Giống như làm việc nhóm, thành quả hay điểm số được chia đều cho các thành viên.

***

Ở một viễn cảnh nào đó trong tương lai, khi robot thay thế toàn bộ con người, người người "thất nghiệp", điều gì sẽ xảy ra?

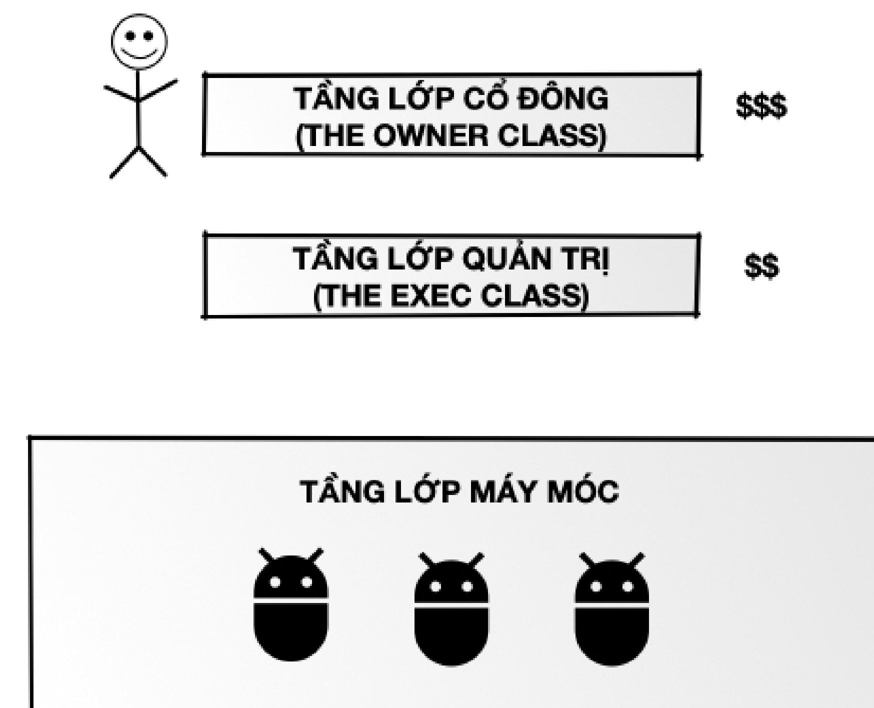
Nếu không có việc thì làm gì có tiền?

Bạn yên tâm, lúc này bạn đã là cổ đông và ăn cổ tức từ doanh nghiệp.

Do tất cả mọi thứ từ sản phẩm tiêu dùng cho đến dịch vụ được sản xuất hàng loạt, chúng trở sẽ nên rẻ bèo. Khi loài người không còn phải đóng vai kiến mà thay vào đó, robot là những con kiến chất lượng, chăm chỉ, làm việc 24/7 không lương, không than vãn.

Cổ đông và **khách hàng** hưởng hết mọi lợi ích.

Bạn là cả hai.



CHƯƠNG 17

Huyễn Hoặc "Sự Nghiệp"

Chắc bạn còn nhớ ảo tưởng "tôi là một người bận rộn?".

Một biến thể thường gặp hơn đó là "tôi đang tập trung vào sự nghiệp".

Tập trung vào "sự nghiệp" là một căn bệnh của xã hội. Bởi nó là một lý do chính đáng. Chính đáng đến mức bạn có thể dùng nó để dẫm đạp lên mọi khía cạnh quan trọng khác của cuộc sống mà không ai nói gì được bạn.

Gia đình thiếu lửa, chồng lạnh nhạt, thiếu tập trung, đầu óc trên mây, bỏ bê con cái. Vì anh bận "tập trung sự nghiệp". Lý do vô cùng chính đáng.

Vợ đi làm cả ngày lương 5 triệu/tháng, không có thời gian trông con, nhà cửa trở nên bề bộn, con cái gửi nhà trẻ, gặp cô nhiều hơn cả gặp bố mẹ. Vì mẹ còn phải "tập trung sự nghiệp". Thật tuyệt vời và cao cả.

Bụng phệ, mỡ thừa nhiều hơn cả mỡ rán. Rất muốn người đẹp và cân đối để tự tin nhưng quá bận. Bận "tập trung sự nghiệp". Muốn lắm nhưng không làm được vì "sự nghiệp" quan trọng hơn.

Rượu chè, nhậu nhẹt bê tha – vì "sự nghiệp". Phải đi "tiếp khách". Phải rượu vào thì mới "ký được hợp đồng".

Thiếu ngủ trầm trọng. Sức tập trung giảm sút, hay quên. 2 giờ đêm mới ngủ. Vì "sự nghiệp" quan trọng hơn.

Mối quan hệ bạn bè, gia đình khô cằn vì không được tưới tắm. Trước còn gặp nhau, giờ ai cũng "bận sự nghiệp". "Alo đang làm gì đấy?", "À đang bận tập trung sự nghiệp nhé!".

"Sự nghiệp" trước, tất cả mọi thứ khác đến sau – dù là sự nghiệp thật hay chỉ đơn thuần là sự nghiệp fake nói mồm để làm cho bản thân cảm thấy quan trọng và giảm đau cho cái tôi.

Sự nghiệp fake là có thật. Đối với nhiều người, đây là câu cửa miệng quen thuộc thốt ra một cách tự động. Có thể họ quá bất tài, họ chần chừ, họ lười, họ vô vị, họ không có mục đích sống, họ tẻ nhạt. Nhưng những điều này quá khắc nghiệt để họ đối mặt và thay đổi bản thân. Họ sử dụng "sự nghiệp" để lừa dối người thân, người lạ và sau đó đến chính bản thân.

"Sự nghiệp" fake kìm hãm sự phát triển của họ một cách khủng khiếp. Bởi nó không dễ dàng nhận biết. Họ sống trong ảo tưởng họ đang "tập trung sự nghiệp" nhưng thật ra họ chỉ đang lướt Facebook cả ngày hoặc ngủ nướng đến 11 giờ sáng.

Còn nếu là sự nghiệp thật, bạn bận thật? Về bản chất nó vẫn là lý do chính đáng. Lý do càng chính đáng bao nhiêu càng nguy hiểm bấy nhiêu.

Khi bạn "tập trung vào sự nghiệp", bạn đang lãng quên cuộc sống thật. Bạn đánh mất sự tập trung vào những thứ diễn ra xung quanh bạn có phần quan trọng không kém. Bạn cũng cảm thấy bạn "quan trọng" hơn.

Trong khi đó cái sự "tập trung sự nghiệp" của bạn về bản chất chỉ là đi làm 8-9 tiếng, thứ 2 đến thứ 6 như những con kiến khác, hiện thực hóa ước mơ của chủ trang trại nhưng lại khiến bạn tự hào.

Bạn sẽ thấy không chỉ bạn, mà người khác cũng làm vậy. Bạn sẽ nghe thấy cụm từ "tập trung sự nghiệp" ở mọi nơi, thậm chí ở những người hoàn toàn lười nhác và nhảm nhí, trốn tránh cuộc sống thật. Trốn tránh trách nhiệm thật. Bạn sẽ nghe nhiều đến nỗi bạn không cần đọc gì bạn cũng tự hiểu. Cuộc sống của họ bê tha, tan nát vì họ nghĩ chỉ cần có hai chữ "sự nghiệp" thôi là các vấn đề khác họ gặp phải sẽ tự biến mất, hoặc được hợp lý hóa một cách hoàn hảo.

Bạn đang không tập trung vào sự nghiệp.

Mà bạn đang **tập trung vào sự nghiệp xây dựng tương lai của người khác** nếu nói một cách chính xác nhất.

Người tập trung vào sự nghiệp đúng sẽ như sau:

1. Sự nghiệp đọc sách và giáo dục bản thân cả đời;
2. Sự nghiệp trở thành cổ đông và hiện thực hóa giấc mơ của chính mình thay vì người khác;
3. Sự nghiệp nuôi dưỡng mối quan hệ gia đình, bạn bè;
4. Sự nghiệp nâng cao sức khỏe, ăn uống sạch;
5. Sự nghiệp đóng góp cho thế giới;
6. Sự nghiệp xây dựng sản phẩm;

...

"Sự nghiệp" không đồng nghĩa với "đi làm".

"Đi làm" nói chính xác hơn là "đi cày". Số đông tung hô hai từ "đi làm", "có công việc ổn định", "có sự nghiệp". Mình lại cực kỳ dị ứng những từ này. Và như bạn thấy mình không "dị ứng" một cách không có lý do. Mình dành cả cuốn sách để giải thích cho bạn mọi góc cạnh về việc nó gây dị ứng như thế nào. Và bạn cần tránh hệ tư duy số đông tiêm nhiễm vào đầu bạn như thế nào.

Sau đây mình muốn kể với bạn một câu chuyện về một người bạn.

Hưng tập tành sử dụng ứng dụng Tinder để tìm kiếm bạn gái. Sau một hồi sử dụng, anh bạn *match* với một cô gái. Ngay sau thủ tục chào hỏi, cô nàng hỏi anh chàng: "Anh có công việc ổn định chứ?".

Cu cậu ngỡ ngàng không biết trả lời sao đành trả lời thật: "Anh đang ở nhà thôi, không đi làm cho ai cả. Vậy em thì sao?".

Cô nàng dõng dạc trả lời một cách đầy tự hào: "Em đang làm cho tập đoàn XYZ là một trong những ngân hàng lớn nhất Việt Nam".

Cô gái nói tiếp: "Xin lỗi anh, để đỡ mất thời gian của cả hai, em chỉ muốn tìm người nào có công việc ổn định".

Thấy cuộc nói chuyện vô vị và căng thẳng như phỏng vấn tuyển dụng, Hưng không trả lời và tiếp tục tìm người khác.

Điều đáng nói ở đây là Hưng "thất nghiệp", nhưng sở hữu kha khá cổ phần của các công ty. Hưng sống dựa vào thu nhập từ cổ tức, nhà cho thuê và một vài dự án online mà anh làm, cùng một vài nguồn thu nhập khác. Anh có một cuộc sống tự do không phải lo nghĩ về tiền nhưng đối với cô gái, anh không có "công việc ổn định" như cô – một nhân viên ngân hàng đáng tự hào.

Có lẽ cũng chính vì cái áp lực từ số đông xã hội mà chúng ta cứ nhất nhất muốn "sự nghiệp". Đôi khi không phải vì lợi ích của chúng ta và những người chúng ta quan tâm, mà chỉ đơn giản là muốn giữ thể diện với số đông – một dạng sống cuộc đời của số đông thay vì sống cuộc đời của chính mình.

CHƯƠNG 18

Mỏ Dầu Kearl Site

Vào một ngày tháng 5, mình được công ty cử lên mỏ dầu Kearl xa xôi phía bắc của tỉnh Alberta, Canada, làm dài hạn tại khu văn phòng (office trailers) ngay cạnh mỏ dầu và các nhà máy.

Sau một số năm làm tại AECOM, ngoài việc được nghe kể lại mình chưa hình dung Kearl Site nó như thế nào. Chỉ biết là rất rất khác so với trụ sở tại thành phố Calgary – một tòa nhà sáng sủa nằm ngay gần trung tâm thành phố – và mình thì mặc trang phục công sở trông cũng khá hoành tráng.

Cái quyết định được cấp trên đưa ra khiến mình cũng hơi bàng hoàng. Bởi mình biết đó sẽ là một sự hi sinh nhưng đổi lại mình có thể học được nhiều thứ mới lạ. Dù gì thì mình cũng nhìn cuộc đời mình dưới góc độ thí nghiệm và muốn trải nghiệm rút ra bài học.

Lịch làm việc trên đó thay vì tiêu chuẩn từ thứ 2 đến thứ 6 sẽ thay bằng 10/10. Tức 10 ngày làm, 10 ngày nghỉ. Và mỗi ngày sẽ làm 12 tiếng thay vì tiêu chuẩn 8 tiếng.

Riêng ngày đầu là ngày bay đến khu làm việc (fly-in day) sẽ chỉ phải làm 8,5 tiếng và ngày cuối là ngày bay về thành phố (fly-out day) sẽ chỉ phải làm 3,5 tiếng. Các ngày ở giữa là 12 tiếng. Làm từ 6 giờ 30 sáng đến

6 giờ 30 tối. Nhưng sẽ phải mất 45 phút đi xe bus công ty từ camp (trại) đến site (khu làm việc).

Như vậy mặc dù giờ làm việc là 6 giờ 30 sáng nhưng bạn phải dậy từ lúc 5 giờ sáng hoặc sớm hơn để chuẩn bị vệ sinh cá nhân, ăn sáng, lấy đồ ăn trưa cho vào balo. Và mặc dù giờ tan làm là 6 giờ 30 tối nhưng phải 7 giờ 30 bạn mới về tới trại (camp) và về tới trại phát là phải ra nhà ăn luôn để 8 giờ hơn phải xong xuôi, lên phòng nghỉ ngơi sớm để sáng hôm sau còn phải dậy sớm 4 giờ rưỡi 5 giờ.

Nói cách khác trong 10 ngày này bạn hoàn toàn không có chút thời gian nào cho bản thân. Chưa kể Kearl Site rất xa xôi và hẻo lánh, không có dân cư nhưng trong trại lại có đến hàng ngàn con người từ khắp mọi nơi Canada đổ về để làm. Phải trải qua hàng loạt các buổi đào tạo, thậm chí khi đến nơi cũng phải đi qua một loạt các cửa an ninh chặt chẽ. Sau đó phải đi vào tiếp rất sâu. Rất bảo mật, người ngoài gần như không được vào. Bao quanh là rừng rậm và thế giới hoang dã. Bạn thậm chí có thể nhìn thấy gấu, hươu và cáo trên đường đi hoặc thậm chí trong chính khuôn viên rộng lớn của trại.

Mùa đông ở đây kéo dài và nhiệt độ rơi vào khoảng âm 40 âm 50 liên tục trong nhiều ngày với lượng tuyết rơi rất dữ dội. Trời 3 giờ chiều đã tối và mặt trời 10 giờ sáng mới bắt đầu hửng nắng. Mùa hè thì ngược lại, 4 giờ sáng mặt trời đã mọc và 11 giờ tối mặt trời mới lặn. Tức là mặt trời chỉ lặn đúng vài tiếng, trong suốt cả một mùa. Thử tưởng tượng bạn gần như không bao giờ thấy bóng tối trong suốt cả một mùa vì bạn ngủ sớm hơn 11 giờ và dậy muộn hơn 5 giờ. Và cũng gần như không nhìn thấy mặt trời trong suốt cả một mùa đông. Thật điên rồ phải không?

Một ngày bình thường của bạn trên đường đi, tất cả những gì bạn nhìn thấy là rừng rậm, bầu trời tối đen, hoàng hôn, và sau đó là hàng loạt xe tải hạng nặng, những chiếc máy có cái bánh xe với đường kính to bằng 3 lần chiều cao của bạn, những người công nhân mặc đồ bảo hộ to lớn với một phong cách lôi thôi cầm những túi đồ hoặc máy móc và đeo balo đựng những đồ dùng cá nhân và đồ ăn trưa.



Điều gì khiến họ bay đến nơi xa xôi, hẻo lánh, heo hút, làm việc cực nhọc trong cái thời tiết kỳ cục này trong vòng 10 ngày?

Tiền. Một công nhân ở đây có mức thu nhập từ 60 ngàn đến 120 ngàn đô một năm. Cao hơn so với mặt bằng chung tại Canada, lại còn được nghỉ dài 10 ngày sau 10 buổi làm việc chứ không phải làm liên tục và chỉ được tiêu chuẩn 2 ngày thứ 7 chủ nhật.

Nhưng thứ khiến mình bất ngờ đó là sự giống nhau đến giật mình giữa một trang trại ẩn dụ và một trang trại thật sự. Nếu nói một công việc hành chính văn phòng lương bèo nhèo tại một ngân hàng trên phố là một sự cày cấy của những chú kiến và ngân hàng là trang trại, bạn sẽ hơi khó hình dung. Ít ra nó là một trang trại được trang trí hiện đại để che giấu bản chất thật. Ít ra bạn cũng được ăn mặc chỉn chu sạch sẽ để che giấu bản chất con kiến đáng thương bên trong.

Nhưng thật sự, nếu bạn đã một lần đến trại – họ gọi là "camp" – tức nơi trú ngụ trong 10 ngày của những người làm việc tại đây, bạn sẽ thấy nó chính xác như trong hình. Hàng hàng dãy dãy những khu nhà dài dằng dặc giống nhau và đơn điệu trong thiết kế khiến bạn mường tượng ngay lập tức đến khu nhà tù hoặc trại gia súc.

Khi chiếc xe bus tiến từ từ vào khu trại và những hãy nhà lần lượt hiện lên, mình há miệng đứng hình trong 30 giây:

"Mình sẽ phải ở trong này sao?"

Từ một sự "sang chảnh" tự hào vốn có của một người làm ở Corporate Office, lòng tự trọng của mình lao dốc không phanh. Mình cảm giác mình thật sự như một con heo và những người ngồi cùng xe với mình và các xe khác cùng hàng ngàn con người ở đây là hàng ngàn con heo trong những cái chuồng giống nhau. Ngày ngày, xe chở đi, tối đến xe lại trở về.

Nó chính xác là một cái trang trại.

Đồ ăn được cung cấp "miễn phí". Bạn có thể ăn thoải mái mọi thứ bạn thích. Miễn phí trong ngoặc kép vì tất nhiên chẳng có gì miễn phí. Họ tất nhiên không tự dưng cho bạn "free food". Heo cũng được người cho ăn "miễn phí" đấy thôi. Nhưng để làm gì?

Trở lại thực tại, tưởng tượng bạn làm 10 ngày và nghỉ 10 ngày. 10 ngày mất trắng cuộc sống, quên mình; 10 ngày nghỉ, giành lại cuộc đời của chính mình. Như vậy suy rộng ra chẳng khác gì nếu cuộc đời của bạn có 70 năm thì bạn về bản chất chỉ thật sự sống 35 năm. Một phần 2. Thậm chí ít hơn vì ngày nghỉ chắc gì bạn đã được thật sự… nghỉ.

Chính những người đang làm tại đây họ cũng có nhiều tâm trạng và mục tiêu khác nhau.

Có người chỉ muốn lên đây để trải nghiệm. Có người muốn kiếm tiền thật nhanh rồi nghỉ. Có những người lại ở lại lâu hơn.

Một hôm trên xe bus, mình có tình cờ nghe được cuộc hội thoại giữa một công nhân già (khoảng 60 tuổi) và một công nhân trẻ (khoảng 20 tuổi).

Già hỏi trẻ: *"Tại sao mày lại lên đây làm?"*.

Trẻ trả lời: *"Trên này kiếm dễ, tôi muốn lên đây hi sinh, cày 2 năm có tiền rồi chuồn"*.

Già bật cười rồi hướng ánh mắt ra ngoài cửa kính xe bus, nhìn theo những tán cây rừng lá kim đi lướt qua rồi trả lời: *"Hồi bằng tuổi mày, tao cũng từng nói vậy. Đã 40 năm cuộc đời"*.

Trong một buổi ăn tối nọ tại nhà ăn, một người kỹ sư mới chia sẻ cho cả bàn:

"Cái nơi Kearl Site này như có một ma lực rất ghê gớm, chúng ta thường nói tất cả chỉ là tạm thời, đi xong rồi sẽ về, nhưng khi chúng ta về, nó lại kéo chúng ta lại. Và một buổi sáng thức dậy, chào đón ánh mặt trời, chúng ta nhận ra mình đã đi hết 3 phần 4 cuộc đời.

Điều tệ hơn là cái ngày mà bạn tuyên bố một ngày nào đó sẽ bỏ nó chỉ như mới ngày hôm qua. Nhưng thực ra đã 30 năm ròng."

Khi bạn chưa có tiền, tiền là tất cả những gì bạn chú ý đến còn những thứ khác không quan trọng bằng.

Khi bạn ĐÃ có tiền, trong một khoảng thời gian đủ lâu, bạn sẽ bắt đầu nhìn vào thứ bạn phải đánh đổi. Bạn sẽ tự động đánh giá xem nó có đáng hay không. Bạn bắt đầu nhận thức được tính hữu hạn đến vô tình của thời gian. Những mối quan hệ của bạn cũng không vĩnh cửu như bạn nghĩ. Thời gian đối với bạn trở nên quan trọng hơn nhiều. Bạn sẽ trằn trọc ban đêm và luôn tự hỏi: *"Mình đang cố để làm gì?"*.

Chiều 6 giờ 30 một ngày nọ, mình và các đồng nghiệp ra về trong tiếng cười đùa, kết thúc một ngày làm việc 12 tiếng. Bỗng có tiếng xì xào bàn tán ở ngoài hàng rào cùng một nhóm các công nhân, kỹ sư, đốc công tụ tập khá đông. Mình tò mò chạy lại hỏi xem có chuyện gì.

Thì biết tin một kỹ sư điện – tên Stephen – đã tử vong vì bệnh tim tại trại.

Người mình lặng lại vì tin dữ. Nghe kể Stephen là một kỹ sư tuổi đời ngoài 60, đúng theo kế hoạch thì làm nốt năm nay sẽ về hưu và được trả về tự do.

CHƯƠNG 19

Cấu Thành Của Số Đông

"B*ạn là trung bình cộng của 5 người bạn gặp nhiều nhất*" – hẳn là câu nói bạn đã từng nghe không dưới chục lần.

Khi nghe câu nói này – theo phản xạ – bạn sẽ nhìn lại xem bạn gặp ai nhiều nhất. Đồng nghiệp, cha mẹ, một vài đứa bạn thân, bạn ở lớp học. Về cơ bản đó là những nhóm người mà chúng ta dành thời gian nhiều nhất. Là những nhóm người thuộc số đông một cách sơ bộ nhất.

Số ít hơn, lâu lâu mới gặp, hoặc rất hiếm khi được tiếp xúc, là những cá nhân kiệt xuất thuộc số ít. Họ thực sự sống cuộc đời của họ – thay vì của người khác. Số này gần như chỉ chiếm dưới 1% dân số. Thời gian bạn tiếp xúc với nhóm người thông thái, có phần "khác thường" và nhìn thấu thói quen xã hội này nếu có cũng chỉ thoáng qua, kéo dài dưới 1 tiếng.

Chưa kể nếu may mắn tìm thấy và gặp được thì cuộc trò chuyện cũng chỉ đủ thời gian xã giao bề nổi thay vì có chiều sâu. Họ, số ít, không thực sự có cơ hội và băng thông rộng để được bộc lộ sự thông thái và tư duy khác biệt của họ một cách đủ sâu.

Và ngay cả khi họ có cơ hội bộc lộ sự thông thái, chúng ta có thể cũng chưa đủ trình độ trong thời điểm hiện tại để **thật sự** hiểu. Mình muốn nói đến **thật sự** hiểu chứ không phải bạn nghĩ rằng bạn hiểu.

Như vậy, mình xin tóm tắt thực tế như sau:

- Bạn dành phần lớn cuộc đời của bạn tiếp xúc với nhóm số đông;

- Số ít hiếm như mò kim đáy bể. Nếu bạn bắt chuyện với bất kỳ một người bạn gặp trên đường thì xác suất trên 99% bạn sẽ gặp một người thuộc nhóm số đông;

- Ngay cả khi bạn may mắn gặp được con người xuất chúng khác biệt kia, họ cũng chưa chắc có cơ hội gây ảnh hưởng tới bạn;

- Và ngay cả khi họ có cơ hội gây ảnh hưởng tới bạn, chưa chắc bạn đã có mong muốn để hiểu và trình độ để hiểu.

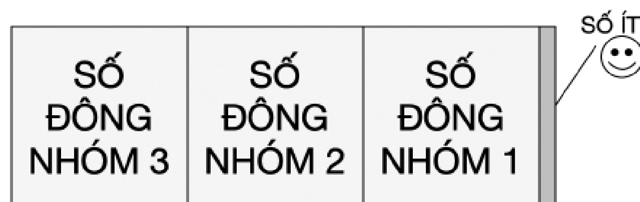
Đúng vậy, bạn có thể cũng sẽ phủ nhận ý tưởng và tư duy của họ đến cùng.

Bạn đã hình dung được chưa?

Bạn không còn chạy theo số đông – **bạn chính là số đông**. Số đông thâm niên. Số đông có kinh nghiệm.

Và dưới đây là cấu thành của số đông theo cảm nhận chủ quan của mình. Bạn không cần quá chính xác mà chỉ cần ước lượng nhiều ít một cách tương quan.

Trong 100 người bạn gặp bất kỳ ở ngoài đường, trên trường, hoặc ở một công ty, 99 người sẽ có tư duy thuộc nhóm số đông. Chỉ có 1 người tư duy gần như vượt trên 99 người kia.



Nhưng 99 người có tư duy số đông kia cũng không hoàn toàn giống nhau. Họ chỉ giống nhau ở mức độ cơ bản nhất – mỗi người cũng có màu sắc riêng nhưng về bản chất vẫn từ một cái khuôn giống nhau mà xã hội lập trình.

Trong 99 người này sẽ có khoảng *33 người thành công* ở một mức độ nào đó trên mức trung bình theo con đường truyền thống. Tạm gọi **nhóm 1**.

33 người người tiếp theo sẽ ở mức trung bình. Ổn định. Vừa phải. Tẻ nhạt. Điển hình của kiến. Tạm gọi **nhóm 2.**

33 người còn lại là những kẻ thất bại không chỉ trong cuộc sống mà còn trong nhận thức. Lao vào tệ nạn hoặc bê tha. Hay **nhóm 3.**

Ở nhóm 1, bạn sẽ thấy đây có thể là những người có học vấn cao, đi làm giữ những chức vụ khá cao, thu nhập trên mức trung bình. Có thể mua nhà, mua xe và có một cuộc sống dư dả, đáng ngưỡng mộ bởi số đông nhóm 2 và 3. Thậm chí lên truyền hình. Là tấm gương, doanh nhân thành đạt, chủ một nhà hàng, chủ tiệm nail, hoặc có thể là giám đốc một công ty lớn, hoặc là một ca sĩ, diễn viên có tiếng tăm.

Phần lớn chúng ta chạy theo số đông và muốn trở thành nhóm 1 với những người có một chút tham vọng (*Tôi muốn được trở thành abcxyz*). Hoặc nhóm 2 với những người thích sự ổn định (*tôi muốn có một cuộc sống vừa phải ổn định, không phải gánh nhiều trách nhiệm).*

Chúng ta cho rằng nhóm 1 là biểu tượng của sự “thành công” và nhận những lời khuyên từ nhóm 1–hoặc chủ động bắt chước nhóm 1.

Công bằng mà nói thì nhóm 1 mặc dù vẫn thuộc địa phận của số đông nhưng lại ít giống số đông như nhóm 2 và 3. Nhóm 1 giống như nằm ở ranh giới giữa số ít và số đông.

Điều khiến cho nhóm 1 vẫn nằm ở địa phận số đông – mặc dù họ giàu có hơn, được công nhận bởi xã hội, “thành công” hơn, chính là:

Họ phải đánh đổi quá nhiều.

Và sự thành công của họ chỉ có trên mặt báo hoặc dư luận.

Bên trong họ chưa hẳn tự do và hạnh phúc trọn vẹn. Có thể họ vẫn phải hi sinh giấc ngủ cho đến thời điểm hiện tại, có thể họ quá bận và tham vọng sự nghiệp đến mức không còn thời gian để ý đến con cái, sau này nhận ra con cái không có nhiều tình cảm với họ. Có thể họ vẫn

phải đánh đổi biến số thời gian hữu hạn mỗi ngày và không có thời gian cho bản thân. Có thể họ giàu về mặt tiền bạc và danh vọng nhưng không giàu về sự sáng tạo, ngôn ngữ. Có thể họ thành công nhưng vẫn thiếu tự tin trong nhiều lĩnh vực khiến họ không thoải mái trong giao tiếp.

Có thể họ "thành công" nhưng với với cái giá ít ai hiểu được. Thậm chí có những người bỏ bê sức khỏe đến nỗi bị bệnh mãn tính khi phát hiện ra thì đã quá muộn.

Và cái khiến mình không hài lòng đó là văn hóa "đánh đổi", "chấp nhận hi sinh" cổ vũ bởi truyền thông và những người nhóm 1. Như kiểu muốn câu view hoặc lấy nước mắt, cảm thông từ khán giả. Hoặc chỉ muốn thể hiện cho số đông nhóm 2 và 3 thấy rằng *thành công như nhóm 1 không dễ*.

Đồng ý là một số thành công cần phải đánh đổi và một chút hi sinh. Nhưng đánh đổi những thứ thuộc hàng cấm kị rồi ngẩng mặt lên vỗ ngực tự hào là *"Tôi thành công vì ngày đó tôi chấp nhận đánh đổi thứ X"* và cái ý tưởng sai lầm rằng "*Bạn chỉ có thể giàu có thành công như tôi nếu bạn hi sinh những thứ mà tôi hi sinh*".

Bạn còn nhớ huyễn hoặc về "sự nghiệp"?

Nhóm 1 đặt sự nghiệp lên trên tất cả và chấp nhận hi sinh tất cả để có sự nghiệp. Tất nhiên là sự nghiệp **thật** vì họ là nhóm 1. Nhóm 2 là sự nghiệp fake.

Nhóm 1 chỉ có thể lừa được nhóm 2 và 3 chứ không thể lừa được số ít.

Số ít khác số đông nhóm 1 ở chỗ **số ít không chạy theo nhóm 1**.

Số ít có được mọi thứ: sức khỏe, tiền bạc, mối quan hệ, thời gian, sự sáng tạo, đam mê, giấc ngủ.

Số ít **không** cần sự công nhận từ xã hội. **Không** cần sự nổi tiếng. Không cần tỏ ra lâm li bi đát để cho số đông ngưỡng mộ.

Số ít sống cuộc đời của chính họ và gia đình họ. Họ thật sự hạnh phúc và sống trong ý nghĩa công việc và cuộc sống của họ mỗi ngày. Họ không cần người khác biết đến việc họ hạnh phúc như thế nào, giàu có như thế nào, thông minh như thế nào, hi sinh như thế nào. Tất cả những yếu tố này đều không liên quan đơn giản vì **họ không sống cuộc đời của người khác.**

Tất nhiên họ vẫn giúp đỡ người khác. Giúp nhiều là khác. Cũng không có nhu cầu chứng tỏ mình vượt trội hơn, hay dị hơn, khác biệt hơn. Chỉ là họ không tồn tại cái nhu cầu phải chiều lòng, chạy theo, và cố ép mình phải hòa nhập.

Số ít thường khó tìm bởi họ là những người rất bình thường chứ không nổi trội như Nhóm 1. Họ "bận" sống cuộc đời của họ. Họ "bận" tận hưởng đam mê công việc mà họ chọn. Họ "bận" phát triển bản thân họ – một cách thực tế nhất. Họ thật sự sống.

Tất nhiên, để làm được những điều này nghe dễ nhưng không đơn giản muốn là được. Họ phải làm cái điều không phải ai cũng làm được – không chạy theo số đông. Hay đừng là số đông.

Với khối lượng công việc, thời gian và trí tuệ phải bỏ ra nếu chạy theo số đông, bạn chỉ thu được 1.

Nhưng cùng một khối lượng công việc, thời gian và trí tuệ bỏ ra theo con đường khác với số đông, thành quả bạn thu được cao gấp nhiều lần.

Số ít nhận ra cái con đường mà số đông theo đuổi đã quá... đông. Họ hiểu luật cung cầu không chừa một ai, và họ đã làm khác đi. Đây không phải tư duy cực đoan – đây là tư duy logic.

Làm khác đi bởi họ nhận ra "đánh đổi" là không đáng. Để "hơn người khác", họ phải hi sinh giấc ngủ, thời gian cho gia đình, mất tập trung vào thế giới thực, hi sinh thời gian đọc sách, hi sinh đam mê và ý nghĩa của cuộc sống của họ, thậm chí bê tha.

Họ từ chối cái khái niệm đánh đổi mà nhóm 1 tiêm nhiễm.

Họ từ chối cái sự ổn định fake mà nhóm 2 bấu víu tin tưởng

Và tất nhiên họ từ chối nhóm 3–chỉ đơn giản bởi nhóm 3 là nhóm 3...

CHƯƠNG 20

Nhóm 2

Khi nói đến "số ít", nhóm 1 sẽ hiện lên trong đầu bạn – vì họ "thành công".

Khi nói đến "số đông", nhóm 2 sẽ hiện lên trong đầu bạn – vì họ ổn định, hơi vô vị và sống để làm việc.

Sự thật là nhóm 1 vẫn là số đông, nhưng nhóm 2 có lẽ là nhóm điển hình nhất và chiếm tỷ lệ cao nhất trong số đông.

Mình có một người cô họ hàng làm trong nhà nước tại một ủy ban nhân dân phường. Một Đảng viên được kết nạp. Một người mẹ của hai con nhỏ. Một ví dụ điển hình của nhóm 2.

Trước khi mình bắt đầu "kể xấu", bạn yên tâm, chính vì cô thuộc nhóm 2, mình tin 99% cô sẽ không bao giờ đọc sách – huống chi cuốn sách này. Và sự thực là cô đã từ bỏ việc đọc và học ngay sau khi tốt nghiệp đại học loại giỏi, cầm chắc trong tay tấm bằng và một công việc "ổn định" tại một cơ quan nhà nước. Tóm lại, bạn yên tâm cô sẽ không biết mình lấy cô ra để làm ví dụ đâu.

Cô rất tốt, mình rất quý cô. Nói thật là đối với nhiều người – số đông, có một công việc ổn định, mang tính địa phương, để làm việc đã là một điều ước và là một thứ họ biết ơn. Tất nhiên đối với số ít, hoặc

thậm chí với nhóm 1, thì công việc ổn định là điều gần như cấm kỵ không có trong từ điển vì về bản chất nó không thật sự "ổn định" như nhóm 2 vẫn tin.

Chỉ có điều nhóm 2 chưa nhận ra điều này – và đây là một cái lỗi nghiêm trọng.

Công việc chỉ thật sự "ổn định" khi nó cho bạn một cuộc sống ổn định đúng nghĩa.

Thử tưởng tượng, một ngày nọ con của cô bị ốm phải đi bệnh viện. Viện phí hết vài trăm triệu – cuộc sống của cô có còn ổn định nữa không?

Cô sẽ sụp đổ vì không biết trông mong vào đâu. Cái cảm giác rất cần tiền nhưng không còn cách nào khác (ngoài làm việc) khiến cô như bị dồn vào đường cùng và cả thế giới như đang chống lại cô.

Mặc dù làm trong ủy ban khiến cô có phần tự hào, cô chỉ được trả lương tháng 7 triệu. Bù lại cô phải làm chân sai vặt trong ủy ban. Đôi khi rất ức chế nhưng phải nhịn vì mình là cấp dưới. Đôi khi phải trực cả những ngày nghỉ khiến các con của cô không có cơ hội được gần mẹ. Du lịch gia đình thường bị hủy hoặc vắng bóng cô vì cô phải đi "học lớp chính trị" rất quan trọng không bỏ được.

Nhiều lúc mình tự hỏi "Tại sao?".

Nếu cô ở độ tuổi 20, chưa nhận thức được sự hữu hạn đến vô tình của thời gian và sẵn sàng đánh đổi, "cống hiến" thì mình có thể hiểu.

Nhưng cô đã ngoài 40.

Có lẽ các buổi "học" chính trị, cảm tình mà cô đã theo học trong suốt bao nhiêu năm qua thật sự phát huy tác dụng. Nó khiến cô không còn sống cuộc đời của cô nữa mà sống cuộc đời của người khác với một niềm tự hào. Cô đã "quên" chính mình từ rất lâu rồi.

Hãy thú thật với bản thân, sự "ổn định" này chỉ là ảo tưởng chúng ta tự huyễn hoặc để đêm ngủ ngon. Nhóm 2 không ổn định như họ vẫn tưởng. Họ chỉ ổn định bởi họ "có việc". Họ chỉ *cảm thấy ổn định*.

Cảm thấy ổn định vì mỗi ngày họ cũng thức dậy sớm và đi cày một cách chăm chỉ, chăm ngoan, ghi điểm với sếp – như hàng triệu con người xung quanh họ. Chính vì công việc cày cuốc, ăn mặc công sở, được công nhận và khen ngợi, họ cảm thấy họ có giá trị, cảm thấy chút gì đó ý nghĩa. Nhưng họ không dám chấp nhận họ chỉ có giá trị 7 triệu/tháng. Có người còn tệ hơn.

Họ vẫn tiếp tục sống để làm việc, chỉ để cuối tháng được một khoản thù lao "hào phóng" từ phía trang trại, đủ để mua thức ăn, áo mặc và tiền học cho con. Đủ để khiến họ tháng sau tiếp tục quay lại cày tiếp cho trại. Không đắn đo.

Sự "ổn định" của họ dường như chỉ có thể được định giá chính xác khi có một sự kiện dù chỉ rất nhỏ xảy ra với họ.

Đứa con phải đi chữa răng tốn hết 21 triệu đủ để khiến cô mình điêu đứng. Lại mất ngủ bởi đây là 3 tháng lương. Đồng nghĩa với việc 3 tháng tiếp theo làm việc gần như không công – như một con nợ.

Lúc này không thể nói "làm việc cho vui" nữa rồi, phải không?

Nếu một ngày ngừng làm việc, do sức khỏe suy yếu, do bận đột xuất chăm người ốm hoặc chỉ đơn giản là ức chế quá không muốn làm nữa, đồng nghĩa với việc dòng tiền ngừng chảy vào túi – nôm na là chết đói.

"Thất nghiệp" ở cái tuổi 40 là điều gần như không tưởng đối với cô. Cô chỉ còn một nguồn để bấu víu và cảm thấy bản thân mình có giá trị – ít nhất là đối với cô – là lòng tin.

Và bây giờ, sau tất cả bạn sẽ hỏi mình – tại sao mình không giúp cô?

Mình không thể.

Mình có dí cuốn sách này cho cô đọc cô cũng sẽ ậm ừ rồi vứt lên một góc tủ với lời hứa hẹn là "sẽ đọc khi có thời gian".

Mình cũng không thể "dìm hàng" công việc của cô – gọi là dìm hàng nhưng thật ra là phân tích cái sự "ổn định" mà cô vốn bấu víu lòng tin. Không có tác dụng.

Vả lại cuộc nói chuyện giữa mình và cô cũng không bao giờ có đủ chiều sâu. Cuộc nói chuyện chỉ xoay quay vấn đề gia đình, một chút về bóng đá, một vài bản tin hình sự trên tivi, chiều nay ăn gì, bà Hằng nhà hàng xóm hôm nay bị ngã, thằng Đức vừa lấy vợ hai.

Thử tưởng tượng mình tự dưng bảo cô: "Cô không nên tiếp tục làm nhân viên" hoặc "đừng chạy theo số đông" thì nó sẽ kỳ quặc thế nào?

Thật ra, tin hay không tùy bạn nhưng mình cũng đã thử. Một cách gián tiếp và thuận tự nhiên theo kiểu đang nói chuyện về thằng Đức lấy vợ thứ hai mà vợ nó làm cho ngân hàng lương 10 triệu. Mình phải xen vào ngay lập tức để phân tích thực trạng về ngành tài chính ngân hàng và sự ảo tưởng thường thấy về ngân hàng. Cái sự đi làm nhân viên nó nô bộc và khổ sở thế nào. Nào là đã lương thấp còn không có thời gian chơi với con và dạy con, vứt con cho thợ dạy. Nào là ngành giáo dục nó sai như thế nào.

Mình cố tỏ ra tự nhiên nhất có thể. Theo đúng phong cách phàn nàn về tình hình xã hội của mấy bác ngồi quán nước vỉa hè. Không nhắm vào ai. Chỉ nói một cách chung chung nhất có thể cho có câu chuyện.

Mình tin mưa dầm thấm lâu.

Thật sự đó là cách duy nhất mình có thể giúp được cô. Hi vọng một ngày nào đó cô sẽ nhận ra – mặc dù có thể là chẳng bao giờ. Mình ít nhất có thể giúp được những đứa em – con của cô để chúng trở nên sâu sắc hơn và ít nhất không trở thành số đông. Chạy theo sự "ổn định" hão huyền như mẹ nó.

***

Hồi 10 tuổi, mùng 3 Tết mình được ông ngoại cho về quê lần đầu tiên.

Quê ông ngoại ở Thường Tín, Hà Tây (nay là Hà Nội). Ngày đó hai ông cháu lái xe đi trên chiếc xe máy cà khổ, ông ngồi trước cháu ngồi sau.

Cảm giác hồi đó về quê thật xa xôi, cứ đi mãi đi mãi trên quốc lộ 1A mà không tới nơi. Mãi mới rẽ vào một con đường làng thì cũng đi mãi qua từng thửa ruộng, từng bãi tha ma nhìn trông giống nhau. Lần

đầu tiên được về quê nên mọi thứ đối với mình đều lạ lẫm. Mình đã quá quen với phố xá tấp nập, trường học tại Hà Nội nên việc nhìn thấy những con bò đang gặm cỏ một cách yên bình ở ven đường thôi cũng đủ khiến mình thích thú không rời mắt.

Những ngôi nhà cũ kỹ gần như không được sơn nên chỉ để lộ lớp cát màu xám nằm thưa nhau rải rác khắp khu dân cư. Những cánh đồng lúa và những bụi rơm báo hiệu mình đã cách rất xa thành phố.

Mình được gặp Nhân và Luân, bằng tuổi mình, và là hai người họ hàng ở quê.

Là một cậu bé thành phố lần đầu tiên được về quê, mình được Nhân và Luân dẫn đi khám phá vùng quê, nghịch ngợm đốt pháo, leo trèo. Cả bọn mình chẳng mấy chốc trở nên thân thiết và phải nói sức sáng tạo của tụi nó là vô hạn. Có rất nhiều trò mới lạ. Tuổi thơ dữ dội. Mình còn nhớ ba đứa còn ra bãi tha ma kể chuyện – những câu chuyện bí ẩn được cho là có thật, những hiện tượng quái gở mà Nhân với Luân chứng kiến tại chính cái bãi tha ma này.

Trở lại năm 2020. Đã hàng thập kỷ mình không gặp Nhân và Luân.

Với những bạn đọc trẻ thắc mắc tại sao hồi đó chúng mình không giữ liên lạc, là bởi thời đó với một đứa trẻ 10 tuổi, có điện thoại cục gạch thôi là điều không tưởng. Nhà mình cũng không có máy tính và kết nối Internet. Ở quê cũng vậy. Chúng mình mất liên lạc từ đó vì mình "bận học" nên không về quê được nữa.

Quay trở lại 2020, mình được dịp về quê lần 2. Vùng quê Thường Tín sau ngần ấy năm đã thay đổi nhiều. Đồng ruộng, khúc sông, con đường làng, bãi tha ma và cả những con bò gặp cỏ ven đường vẫn còn. Nhưng khu nhà ở bắt đầu có những biệt thự mọc lên, ô tô, xe máy, đi ra đi vào tấp nập hơn hẳn.

Mình vào nhà, vẫn cái góc sân quen thuộc. Nhưng Nhân và Luân thì không nhận ra.

Nhân đã là ông bố 3 con, đi làm được một cơ số năm. Làm ở đâu mình không hỏi kỹ nhưng Nhân không còn là Nhân của ngày xưa –

sáng tạo, nghịch ngợm, đầy sức sống. Giờ đây, Nhân ổn định, ngày ngày đi làm, tối về uống rượu xem ti vi đi ngủ. Mình gợi chuyện ôn lại kỷ niệm nhưng Nhân cũng chỉ cười và có vẻ không còn nhớ gì.

Cả hai người bạn của mình đã khác xưa. Không chỉ họ mà dường như phần lớn chúng ta ai cũng vậy.

Sinh ra và lớn lên là những đứa trẻ có tâm hồn, sáng tạo, nhiệt huyết, tò mò về thế giới xung quanh và đặc biệt theo những cách rất riêng.

Trải qua trường học, xã hội, môi trường đi làm, môi trường số đông, truyền thông chính thống,… chúng ta đều trở nên giống nhau. Một cách rập khuôn số lượng lớn như dây chuyền sản xuất – chỉ có điều đây là hệ tư duy. Hệ tư duy của số đông.

Nhóm 2 sẽ là nhóm bạn hay gặp nhất. Bề ngoài trông họ rất bình thường, vui vẻ, nhưng những nỗi bất an, nỗi lo của họ chỉ họ mới hiểu.

Bạn sẽ dễ dàng lầm tưởng đây là một sự bình yên. Chính vì họ quá gần gũi với bạn, họ quá tốt, bạn nghĩ rằng như vậy là đủ. Bạn sẽ có xu hướng trở nên giống họ. Chúng ta muốn hòa nhập hơn và muốn trở nên giống nhau hơn.

Nhưng bạn hãy tỉnh táo.

Họ giết chết chính con người họ để đổi lại sự "ổn định" ảo giác.

Đây là một cuộc giao thương mà kẻ thua cuộc luôn luôn là nhóm 2 – và không bao giờ là các trang trại.

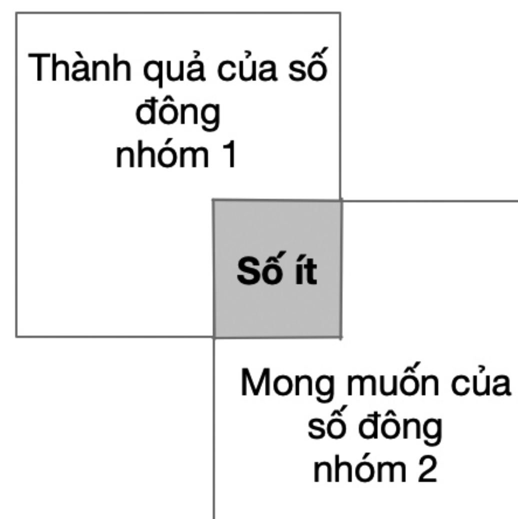
CHƯƠNG 21

Số Ít

Bạn có thể nghĩ rằng số ít giống nhóm 1–ở chỗ họ giàu có, "thành công" và một chút địa vị.

Nhưng số ít lại có nhiều nét của nhóm 2–ở chỗ họ muốn yên ổn, không thích ồn ào, không thích thể hiện, và càng muốn tránh sự nổi tiếng vì nổi tiếng.

Sự thật. Số ít là giao thoa giữa **thành quả của nhóm 1 và mong muốn của nhóm 2.**



Họ được cả hai. Họ không phải hi sinh riêng tư, đam mê, giấc ngủ, thời gian, bán linh hồn, bán sự liêm khiết (integrity) để giàu có và thành công – **thành quả của nhóm 1.**

Họ cũng không phải từ bỏ khát vọng làm giàu, tự do, tham vọng để đổi lấy sự yên ổn, riêng tư, khép kín – **mong muốn của nhóm 2.**

Sự khác biệt của số ít và nhóm 2 đó là số ít đạt được sự yên ổn và riêng tư thật sự. Trong khi nhóm 2 chỉ đạt được sự yên ổn giả tạo – ngày ngày vẫn phải thu hẹp mình cho đốc công và chủ trang trại.

Như vậy, để trở thành số ít, bạn không thể chỉ có một trong hai.

Nếu bạn chỉ có thành quả của nhóm 1, bạn vẫn là số đông.

Nếu bạn chỉ có mong muốn của nhóm 2, bạn vẫn là số đông.

Nhiều người cho rằng điều này là không thể. Muốn có tiền thì phải "đi làm" mà không "đi làm" thì không có tiền. Mà "đi làm" thì bạn không có thời gian.

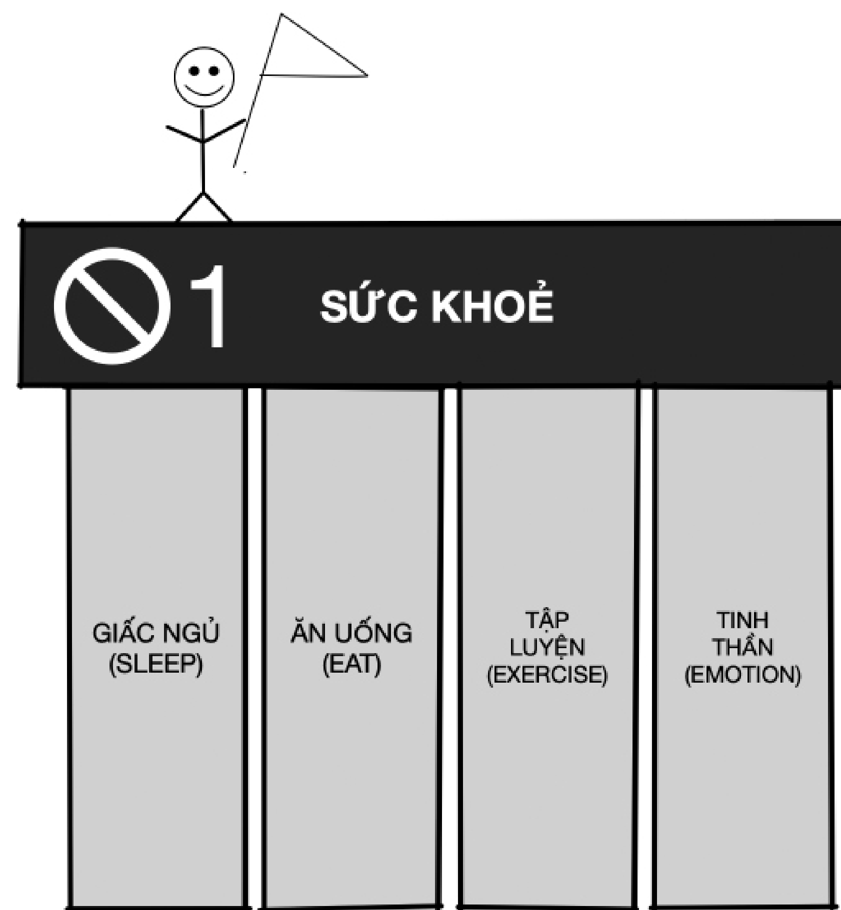
"Cuộc sống mà"

Nhưng số ít làm được.

Không những thế, số ít sẽ không hi sinh những trụ cột cơ bản – vùng cấm địa.

CHƯƠNG 22

Vùng Cấm Địa Số 1 – Sức Khỏe



Khác với số đông. Số ít không bao giờ thỏa hiệp, đánh đổi những vùng cấm địa – giá trị cốt lõi.

VÙNG CẤM ĐỊA SỐ 1 – SỨC KHỎE

"Sức khỏe" (health) về bản chất là một từ chung chung và không có nhiều ý nghĩa. Khi nhắc đến "sức khỏe" chúng ta nghĩ đến một người bình thường không bệnh tật và vẫn sinh hoạt đều đặn. Chúng ta cho rằng đó là biểu hiện của "sức khỏe".

Nhưng sức khỏe **không** chỉ thể hiện ở trạng thái trong hiện tại mà còn tương lai. Nghĩa là xu hướng sức khỏe của bạn trong vòng 5, 10, 20 năm tới.

Phần lớn chúng ta chỉ nhìn vào hiện tại. Thay vì tương lai.

Người hút một bao thuốc lá mỗi ngày trông vẫn "khỏe mạnh" trong hiện tại đấy thôi. Điều này có đảm bảo sức khỏe hay phổi của họ sẽ vẫn hoạt động bình thường trong 10 năm tới? Họ có khỏe chỉ bởi họ không bệnh trong hiện tại?

Mình quen một người bạn cấp 3 (tên L) làm chủ một tập đoàn xây dựng cầu đường. Khối tài sản mà L đang có là ước mơ và sự ghen tị của nhiều người. Nhưng L đốt 1-2 bao thuốc mỗi ngày chưa kể những buổi nhậu nhẹt, thiếu ngủ làm cho sức khỏe của L suy giảm theo năm tháng.

Điều này khiến cho mặc dù L bề ngoài rất thành công trong con mắt xã hội. L vẫn thuộc nhóm 1 của số đông thay vì số ít.

Hay nói cách khác L đã vi phạm vùng cấm địa của số ít – sức khỏe.

Nếu tuổi thọ và sức khỏe của L thậm chí còn thấp hơn cả tuổi thọ và sức lực của nhóm 2–nhân viên của L thì thật sự khối tài sản mà L đang nắm giữ cộng thêm địa vị về bản chất là vô nghĩa.

Ban đầu mình có nói sức khỏe là một phạm trù rộng và chung chung không có nhiều ý nghĩa cho đến khi chúng ta chia nhỏ nó ra.

Sức khỏe (Health) =

+ Chất lượng và độ dài của giấc ngủ (Sleep)

+ Chất lượng của đồ ăn (Eat)

+ Chất lượng thể chất (Exercise)

+ Chất lượng của tinh thần (Emotion)

Đây là 4 trụ cột của sức khỏe.

Nếu bạn vi phạm chỉ duy nhất một trong 4 trụ cột, bạn đang vi phạm cả vùng cấm địa. Bạn là số đông.

Số ít bảo toàn vùng cấm địa số 1 thiêng liêng và không đánh đổi bất kỳ trụ cột nào. Vì số ít hiểu rằng sự đánh đổi nghe có vẻ hấp dẫn nhưng sẽ không bền.

Số đông tin rằng hi sinh sức khỏe là điều cần thiết để giàu có và thành công. Số ít lại cho rằng bảo vệ sức khỏe mới là điều cần thiết để giàu có và thành công. Và ngay cả giàu có và thành công cũng không quan trọng bằng sức khỏe nên việc đánh đổi vẫn là vô nghĩa. Không dại mà đi đánh đổi thứ mà mình có hữu hạn lấy chỉ để lấy thứ có thể kiếm được vô hạn nhan nhản ở ngoài kia.

Mình đã chứng kiến không ít những giám đốc, những con người "công dân toàn cầu", những diễn giả thành công, những ngôi sao nổi tiếng – không có thời gian để tập thể dục.

Thật sự, mình không quan tâm bạn là "công dân toàn cầu" hay toàn thắng, nhưng nếu bạn không dành nổi thời gian tập mỗi ngày – dù chỉ là 20 cái chống đẩy – bạn vẫn đang vi phạm trụ cột của sức khỏe và bạn không khỏe như bạn nghĩ. Bạn vẫn tư duy giống số đông. Bạn vẫn lừa dối bản thân và là bậc thầy trong việc nguỵ biện, viện lý do. Bạn có thể lừa được số đông, nhưng không qua mắt được số ít. Số đông sẽ nhìn vào bạn và tin rằng chỉ cần "thành công" là đủ. Anh X là một người đáng ngưỡng mộ, anh ấy không tập mỗi ngày vì thế có lẽ mình cũng không cần tập, bởi người "thành công" làm cái gì cũng đúng.

NÓI VỀ GIẤC NGỦ

Bạn hãy tưởng tượng bạn có một chiếc laptop có ổ cứng 128GB. Sau một thời gian sử dụng bạn tích trữ quá nhiều tệp dữ liệu khiến ổ cứng của bạn đầy và không thể lưu trữ thêm. Bạn liền mở ứng dụng theo dõi ổ cứng ra và bất ngờ khi nhận ra phần màu xám (thuộc hệ thống) chiếm những 10GB ổ cứng. Bạn cố xóa để giải phóng ổ cứng nhưng không thể xóa được.

Thông báo hiện lên "Máy sẽ không thể vận hành nếu những tệp này bị xóa".

Giấc ngủ của bạn là những tệp thuộc hệ thống. Thuộc vùng cấm địa không thể xâm phạm. Nhưng phần lớn số đông vẫn "xóa" giấc ngủ để có thời gian làm việc khác mà họ cho rằng "quan trọng hơn cả ngủ". Tệ hơn, họ "giải phóng" giấc ngủ chỉ để giải trí, lướt mạng xã hội.

Haizz.

NÓI VỀ ĂN UỐNG

Bạn có thể nói việc bị ho, cảm lạnh, cảm cúm là điều ngẫu nhiên. Tự dưng một ngày đẹp trời bạn ra ngoài đường và về nhà bị cúm. Bạn không kiểm soát được con virus hay vi khuẩn từ người khác nó xâm nhập vào cơ thể bạn. Bạn cũng có thể nói việc bạn đang đi đường tự dưng trượt chân vào vỏ chuối và ngã gãy xương cụt là một điều ngẫu nhiên nằm ngoài kiểm soát của bạn. Bạn cũng có thể nói việc một đứa trẻ bị bệnh tự kỷ hoặc khuyết tật là một điều ngẫu nhiên không kiểm soát được.

Nhưng theo bạn những căn bệnh mãn tính "không có thuốc chữa" như tim mạch, ung thư, tiểu đường, đột quỵ đến từ đâu?

Cứ mỗi ngày trôi qua bạn lại nghe bác X hàng xóm bị tim, chị Y công ty cũ bị ung thư – và chúng ta cũng sẽ dễ dàng lầm tưởng rằng những hiện tượng này cũng là "tự nhiên" và ngẫu nhiên nốt.

Trong khi đó, nó xuất hiện từ một người "đang khỏe mạnh" và chỉ mãi về sau mới xuất hiện. Nếu như thuốc lá có thể dự đoán được xác suất ung thư phổi của những người "đang khỏe mạnh" thì theo bạn điều gì có thể dự đoán được xác suất một người bị ung thư dạ dày, ung thư vú, ung thư đại tràng, hay xơ vữa, tắc nghẽn động mạch, béo phì, tiểu đường?

Chắc hẳn chúng ta phải cho vào cơ thể những thứ cơ thể không tiêu hóa được một cách bình thường. Fake food. Trong vòng nhiều năm.

Tin mình đi. Nếu mình muốn nói về dinh dưỡng cùng các nghiên cứu cụ thể, cuốn sách này sẽ dày hơn 1.000 trang. Mình sẽ không làm vậy ở đây, tuy nhiên bạn vẫn có thể tìm hiểu thêm trên Facebook cá nhân của mình với rất nhiều bài viết riêng lẻ có dẫn chứng và nghiên cứu.

Ở phạm vi cuốn sách này, mình chỉ cần bạn hiểu – lối sống, đặc biệt là dinh dưỡng là nguyên nhân số một dẫn đến các bệnh mãn tính như ung thư, tim mạch, tiểu đường, đột quỵ.

Và số đông, đúng vậy, lại là số đông, vi phạm vùng cấm kị sức khỏe – ăn uống – khiến họ không đạt được mức tuổi thọ bình thường của loài người.

Vì họ "bận".

TRỤ CỘT CUỐI CÙNG,
SỨC KHỎE TINH THẦN – HAY CẢM XÚC

Nếu một ngày trôi qua mà bạn không có cơ hội được cười một cách thoải mái, bạn đang lãng phí ngày đó. Ngày trước mình không bị thuyết phục lắm về sức khỏe tinh thần vì nó là thứ vô hình, khó nhìn thấy – thay vì hữu hình như chân tay.

Hàng loạt nghiên cứu chỉ ra gánh nặng về mặt cảm xúc gây giảm miễn dịch và tác động trực tiếp tới sức khỏe của bạn *(https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1114432/)*

Stress gặm nhấm sức khỏe tinh thần và thật sự giết bạn mỗi ngày.

Bạn chỉ cần nhớ khi bạn "đi làm" một công việc tại một công ty (trang trại), bạn có thể không chỉ phải đánh đổi thời gian hữu hạn mà bạn có, bạn còn đánh đổi cả tuổi thọ của bạn – nếu công việc của bạn mang đến cho bạn nhiều stress.

Cái gì? Không những phải hi sinh cả thời gian vốn đã hữu hạn, cái sự hữu hạn này lại còn giảm đi?

Sức khỏe là vùng cấm kị số 1. Gồm 4 trụ cột mà chỉ cần một trụ bị đổ, hậu quả là khôn lường.

Từng vi phạm của bạn – dù nhỏ nhất – không biến mất như bạn nghĩ. Từng điếu thuốc bạn hút, từng bữa buffet combo bò nướng mà bạn đánh chén, từng buổi bạn bỏ tập vì bạn "bận sự nghiệp", từng lo lắng và stress không đáng có đến từ công việc cày cấy của bạn.

Tất cả đều được lưu lại trong cơ thể bạn – dù trong thời điểm hiện tại bạn có nhận ra hay không. Chúng không biến mất. Chúng sẽ trả lại bạn hết trong tương lai bằng con đường bệnh tật và đau đớn sớm hơn thường lệ.

Vì vậy, đừng vi phạm vùng cấm địa số 1 – sức khỏe.

SỰ ĐẦU ĐỘC "HỢP LÝ"

1. TRẺ EM (2-10 tuổi) – Được ba mẹ cho ăn xả láng đồ ăn nhanh. Lotteria, KFC, chiên kỹ, đồ ăn vặt, dầu mỡ, nước đóng chai nhiều đường, thịt chế biến công nghiệp.

Tại sao? "Bọn nó còn bé, đang tuổi phát triển. Không bệnh tật gì đâu mà sợ."

2. HỌC SINH SINH VIÊN (11-25 tuổi) – Xung quanh là quán xá vỉa hè. Ốc luộc, chân gà nướng, chè chén, thuốc lá, nem chua, thiên đường ăn vặt, thế giới đồ nướng, xâu quả ngọt, xúc xích.

Tại sao? "Thanh niên còn trẻ, khỏe, không bệnh tật gì đâu mà sợ, về sau sẽ cải thiện cũng chưa muộn."

3. ĐI LÀM (25 tuổi trở lên) – Vào văn hóa doanh nghiệp Việt Nam. Đi khách, rượu bia, nhậu nhẹt, ăn uống thả phanh thả ga. Karaoke.

Tại sao? "Công việc sự nghiệp nó đòi hỏi phải như vậy, không muốn cũng không được, thôi cuối tuần ăn tử tế lại vậy."

Suy cho cùng, không ai quan tâm đến bạn ngoài chính bạn.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 23

Vùng Cấm Địa Số 2 – Gia Đình

"Sometimes you will never know the value of a moment until it becomes a memory. – Đôi khi bạn không bao giờ biết được giá trị thật sự của một khoảnh khắc hiện tại cho đến khi nó biến thành một phần của ký ức trong quá khứ."

– Dr. Seuss



Trong phim bộ Việt Nam *Người phán xử*, Phan Quân có nói một câu nói nổi tiếng: *"Gia đình là thứ tồn tại duy nhất. Còn những thứ khác có hay không, không quan trọng"*.

Tất nhiên chỉ là phim mà phim thì người ta nói gì chẳng được. Nhưng bạn có thể thấy ngay cả ở thế giới giang hồ bắn giết trả thù lẫn nhau, máu me tội ác là thế mà gia đình vẫn được coi là ranh giới không thể vượt.

Gia đình là vùng cấm địa số 2.

Hầu như chúng ta đều biết được điều này. Nhưng bạn sẽ bất ngờ về kỹ năng xem nhẹ gia đình của số đông. Sở dĩ là "kỹ năng" bởi nó là thứ được bắt chước và thực hành trong nhiều năm đến mức thành thạo, theo phản xạ.

Đã bao nhiêu cặp đôi vợ chồng mâu thuẫn thậm chí li dị vì câu nói cửa miệng "bận", "tập trung sự nghiệp", "công việc"?

Đã bao nhiêu sự gắn kết (bonding) giữa mẹ và con không được xây dựng bởi "mẹ phải đi làm để chứng tỏ cho mọi người thấy mẹ không ăn bám bố", rằng "phụ nữ cũng có thể làm việc và kiếm tiền được như đàn ông".

Bao nhiêu thời gian quây quần bên gia đình bị phá vỡ bởi hàng chục năm trời đứa con phải đi "học thêm" Văn, Toán, Anh buổi tối ở nhà cô 9 giờ mới về. Tuần 7 buổi để theo kịp lớp.

Con cái lớn có gia đình, "thành đạt", coi bố mẹ già như cái gai trong mắt suốt ngày ốm đau phải thăm hỏi chăm sóc. Gửi cha mẹ vào trại dưỡng lão cho người khác lo hộ vì mình phải "bận làm ăn không có thời gian chăm sóc". Và cũng vì nó là bình thường khi mà ai cũng làm vậy.

"Đây là một sự hi sinh" – số đông dõng dạc nói.

Cũng có những người ức chế lắm mà không làm gì được, họ chấp nhận.

Gia đình mình là một ví dụ.

Gần cả thập kỷ cứ đến buổi tối mình phải đi học thêm các môn. Không có thời gian nghỉ ngơi, vui chơi. Không có thời gian quây quần bên gia đình. Mẹ thì về muộn vì công việc. Cuộc sống cứ xa cách nhau. Ai lo việc nấy. Không có thời gian giá trị và ý nghĩa dành cho nhau. Gia đình yêu thương nhau nhưng dường như luôn có những thứ khác chen ngang. Chúng ta cứ tiếp tục làm mà không suy nghĩ tại sao. Con làm vì bố mẹ bảo thế. Bố mẹ làm vì thầy cô, xã hội bảo thế.

Chúng ta là một gia đình nhưng chúng ta còn dành thời gian với những người ngoài nhiều hơn – những người hoàn toàn xa lạ. Những người mà nếu chúng ta thành công, giàu có, họ sẽ chạy theo hết lời tâng bốc, tôn vinh. Còn khi sụp đổ, vấp ngã, thì chẳng thấy một ai bên cạnh. Gọi điện kêu "bận". Có chăng chỉ là một vài câu an ủi kiểu giao dịch cho có. Chúng ta chạy theo họ nịnh nọt, khen ngợi. Dành rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc để gây ấn tượng với họ. Trong khi gia đình quá quen thuộc rồi nên không còn quá quan trọng. Một lời khen, khích lệ đôi khi cũng khó. Cảm thấy "không quen".

Nhưng nếu người thân chúng ta có làm gì dại dột, sai lầm? Chúng ta chì chiết. Như kiểu điều này làm cho chúng ta cảm thấy "to lớn", siêu việt hơn người thân, nhưng thật ra chỉ làm cho chúng ta nhỏ bé đi.

Cả 3 nhóm số đông đều có những cách vi phạm vùng cấm địa riêng.

Nhóm 1, có tiền nhưng không có thời gian. Chấp nhận hi sinh gia đình.

Nhóm 2, vừa không có tiền cũng vừa không có thời gian. Bất lực.

Nhưng nhóm 2 có lẽ là thành phần vi phạm nhiều hơn cả.

Nhóm 1 ít ra còn vứt một cục tiền cho gia đình rồi trốn biệt tăm biệt tích vì "công việc". Ít ra gia đình còn có một cục tiền để "làm gì thì làm".

Còn nhóm 2 còn không có khả năng chăm sóc cho người yêu thương một cách tử tế nhất và dành thời gian cho gia đình một cách xứng đáng nhất.

Thậm chí, tất nhiên không phải tất cả, sẽ có một số người còn hạ thấp nhân phẩm của những người trong gia đình để lấy cớ không giúp đỡ, không dành thời gian. Coi như thoát tội và không cảm thấy tội lỗi nếu bỏ bê, xa lánh. Chứ không phải mình tệ, mình bất lực, mình lười.

Số ít sẽ dành trọn tâm trí, thời gian cho những người thân trong gia đình. Một cách đầy đủ và xứng đáng.

Bởi họ có thể. Họ có cả tiền, thời gian, lẫn độ thông thái để hiểu gia đình là thứ tồn tại duy nhất và giống như thời gian, nó hữu hạn đến vô tình.

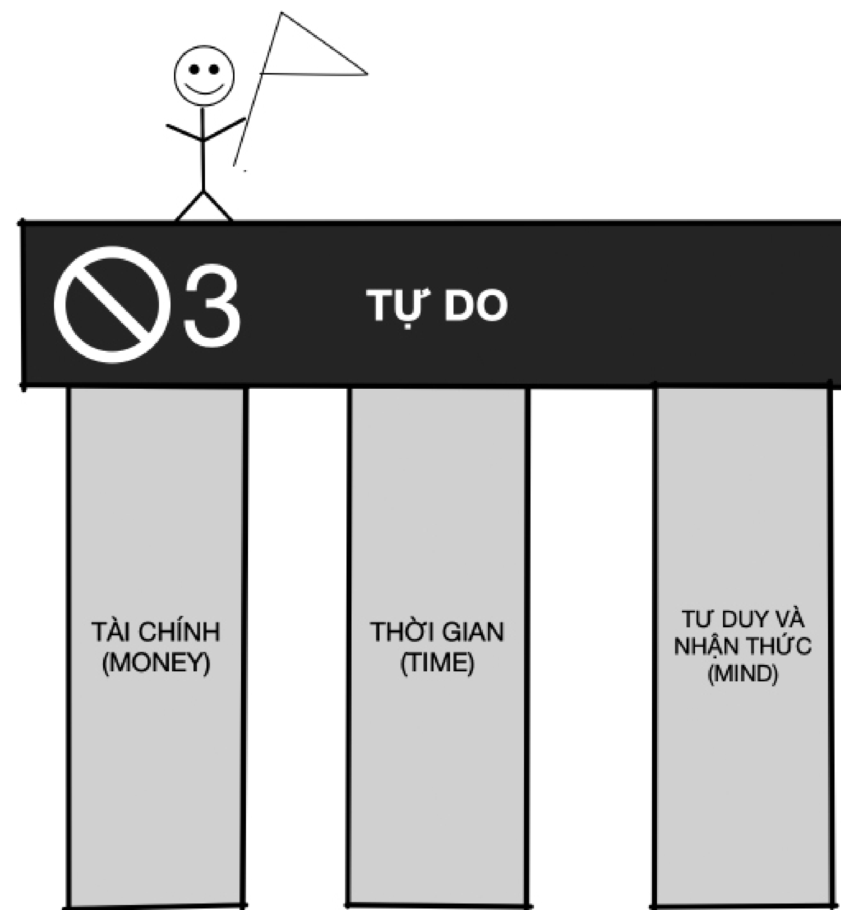
Những mối quan hệ xã hội dù quan trọng đến mấy cũng chỉ là tạm thời. Nếu một người bạn của bạn nghỉ chơi với bạn, bạn vẫn còn người khác. Nếu một ngày bạn phải di chuyển sang thành phố khác sinh sống, bạn sẽ lại có những người bạn mới. Còn gia đình thì chỉ có một và duy nhất với bạn. Nó không tồn tại vĩnh viễn. Nó không thể thay thế.

Số ít hiểu rằng:

Từng khoảnh khắc với gia đình, khen ngợi, hỗ trợ đều quý giá. Quý giá đến mức nó xứng đáng là vùng cấm địa số 2–bất khả xâm phạm.

CHƯƠNG 24

Vùng Cấm Địa Số 3 – Tự Do



Số ít khao khát tự do.

Cũng giống như "sức khỏe", bản thân từ "tự do" nếu đứng một mình cũng không có nhiều ý nghĩa. Bạn phải chia ra một cách chi tiết.

Số ít theo đuổi **3 trụ cột chính** của tự do:

1. Tự do Tài Chính (money);

2. Tự do Thời Gian (time);

3. Tự do trong Tư Duy và Nhận Thức (mind).

Freedom of Money. Time. And Mind. Cho bạn dễ nhớ.

Ba trụ cột này hỗ trợ lẫn nhau tạo nên sự tự do trọn vẹn. Chỉ cần một cái trụ bị mất, bạn trở thành số đông. Số ít xây dựng và bảo vệ tuyệt đối không chỉ một hay hai, mà cả 3 trụ cột.

Tự do tài chính là khi bạn không cần phải làm việc mà cũng có đủ tiền sinh sống.

Tự do thời gian là khi bạn giải phóng được thời gian cho bản thân để bạn thật sự sống.

Tự do trong tư duy và nhận thức là khi bạn có tư duy và nhận thức không bị kìm kẹp giới hạn bởi hệ tư duy số đông, tôn giáo, chính trị, xã hội. Bạn tư duy độc lập và khách quan.

Trở thành "nhân viên" một công ty hay "đi làm" nghe có vẻ hoành tráng nhưng tin buồn là bạn đang vi phạm cả 3 trụ cột của tự do.

Tự do tài chính không có nghĩa là "giàu". Tự do tài chính CÓ THỂ đong đếm được. Giàu không đong đếm được. Tự do tài chính là một từ có nhiều ý nghĩa. Giàu chỉ là một câu nói truyền miệng của xã hội không có nhiều ý nghĩa.

Một người hằng đêm mất ngủ vì nợ nần chỉ mình cô ta biết. Nhưng bề ngoài cô ta xài quần áo Gucci, túi LV, đi xe Mercedes dự sự kiện, họp báo sống ảo vẫn được số đông coi là "giàu". Nhưng tự do tài chính thì chưa chắc.

Bạn không bao giờ tự do tài chính nếu bạn bán thời gian đổi lấy tiền. Đây là cách số đông làm. Họ sống dựa vào lương tháng. Tất nhiên bạn vẫn có thể "tự do tài chính" nếu bạn chịu khó chi tiêu dè xẻn, và dùng tiền để đầu tư này nọ. Một cách kỷ luật. Nhưng có lẽ cũng sẽ tốn vài chục năm. Bạn lúc này đã già và đã phải hi sinh quá nhiều trong suốt những năm qua.

"Lương tháng" là một phát minh thiên tài của hệ thống trang trại. Nó sinh ra chỉ với một mục đích duy nhất là biến bạn thành nô lệ cho trang trại suốt đời. Nếu bạn vẫn tin "lương tháng" có thể khiến bạn tự do tài chính một ngày nào đó thì có lẽ bạn nên xem lại. Bước đầu tiên để tự do tài chính đó là dần dần tách bản thân khỏi "lương tháng" và nhận thức nó về bản chất chỉ là chất gây nghiện. Là cái giá khiến bạn rũ bỏ cuộc đời bạn để xây dựng giấc mơ của kẻ khác.

Tự do thời gian là điều tất nhiên quá xa xỉ với một người "nhân viên" làm 8 tiếng một ngày chưa kể đi lại – và 5 ngày một tuần chưa kể cuối tuần, nhưng nhiều khi cũng xa xỉ cả với một người chủ. Người chủ có thể không làm nô lệ cho "lương tháng" như nhân viên nhưng cũng làm nô lệ cho chính đồng tiền và cái trang trại của mình.

Bà chủ tiệm phở Kimpo ở đường Steeles Avenue là một ví dụ.

Nếu như bạn nghĩ nhân viên chạy bàn cực nhọc làm ở đây lĩnh lương thấp hơn cả lương cơ bản đã là tệ – 10 đô một giờ không tips – thì bạn đã nhầm. Bà chủ tiệm phở hiện tại sau khi mua lại tiệm phở của người khác đã chính thức bán linh hồn cho chính tiệm phở mình vừa mua.

Nếu như nhân viên 11 giờ mới phải đến và làm 11 tiếng đến 10 giờ tối thì bà đến từ lúc 9 giờ để chuẩn bị và rời tiệm phở lúc 11 giờ đêm. Nghĩa là làm 13 tiếng. Nếu như nhân viên chỉ là theo ca, có ngày nghỉ thì bà gần như không nghỉ ngày nào. Trong suốt nhiều năm ròng.

Thu nhập của bà có thể lên tới hơn 1 triệu đô một năm trước thuế. Nhưng gần như không được nghỉ ngày nào. Tiệm không thể đóng cửa một ngày. Bà chủ cũng không thể nghỉ để đi du lịch hay theo đuổi một cái đam mê nào đó. Có lẽ sau nhiều năm bà đã hiểu nhầm đam mê

chính là quản lý tiệm phở. Quản lý tiệm phở gần như là tất cả những gì bà làm và nhìn thấy mỗi ngày. Nó trở thành cuộc sống và xiềng xích của bà, bất kể thu nhập cao thấp.

Bà đã gần 60–cái tuổi mà có nhiều tiền không còn quá nhiều ý nghĩa, trừ khi bà xác định sống thêm 1.000 năm nữa thì may ra.

Mặc dù bà là chủ nhưng bà không thực sự là chủ. Bà biến mình thành một nhân viên. Bà và các nhân viên của bà vi phạm trụ cột thứ 2 của tự do – tự do thời gian. Trong đó, bà vi phạm nhiều hơn chính nhân viên của bà.

Vi phạm trụ cột thứ 2 của tự do khá phổ biến.

Ngay cả những người có thu nhập rất cao hoặc nắm chức vụ rất cao, sau một thời gian dài vi phạm họ cũng nhận ra đã là quá đủ. Họ nghỉ việc và làm công việc tạo ra giá trị cho xã hội và bản thân mà không bị lệ thuộc vào thời gian. Xây dựng chính thành phố Minecraft trù phú của chính họ.

Trụ cột cuối cùng của tự do là Tự do trong Tư duy và Nhận thức

Cách mà số ít nhìn vào giáo dục rất khác với số đông.

Số đông tin rằng đến trường học, học cao, trường tốt, thu thập bằng thạc sĩ tiến sĩ, mới là giáo dục.

Số ít lại tin rằng mục tiêu của giáo dục không phải để "đi làm", "chống thất nghiệp" hay thậm chí để "có kỹ năng". Mục tiêu của giáo dục là *khai phóng con người* và *trở nên giá trị.*

Một đứa trẻ sinh ra như một tờ giấy trắng và liên tục tò mò về thế giới xung quanh. Nếu như không có trường học can thiệp, ép buộc cuộc đời nó vào một cái khuôn 12 năm "chính thống". Nếu như không có xã hội, chính trị, thậm chí tôn giáo, tạo ra những quy tắc luật lệ, và đứa trẻ học được sự luồn lách, dối trá, đánh mất chính mình chỉ để sinh tồn. Nếu như không có số đông truyền kinh nghiệm, có lẽ nó đã được một lần là chính nó.

Mình vẫn nhớ giáo viên mình dạy sai rất nhiều thứ. Nhưng mình không dám lên tiếng vì còn quá nhỏ. Mình bị dạy sai và chấp nhận làm theo, tin theo. Đây là cảm giác mất tự do trong tư duy.

Nếu môn triết học ở trên trường bạn đang học chỉ giới hạn trong một trường phái, cứ yên tâm là họ đang cầm tù tư duy của bạn để đạt được các mục đích lớn hơn. Hãy tự hỏi tại sao họ phải dạy bạn "tư tưởng" của một số cá nhân nào đó do họ chọn lọc ra để cho vào giáo trình dạy bắt buộc?

Nếu đi làm mà bạn phải ngọt nhạt với sếp, hay đồng nghiệp, quà cáp biếu xén không phải vì bạn thích mà vì thủ tục. Làm cái điều trái với lương tâm và mong muốn thật sự của bạn. Làm ngược lại những gì bạn tin. Bạn đang vi phạm trụ cột thứ 3.

Nếu bạn đi học mà phải hối lộ giáo viên để qua môn – bất chấp việc bạn là một học sinh lười hay giỏi, chỉ vì đây là một cái thủ tục bất thành văn của nhóm lợi ích. Bạn đang vi phạm trụ cột thứ 3.

Nếu như sự thật là thứ khiến bạn khó chịu muốn rũ bỏ còn lời nói dối nghe êm tai lại là thứ bạn chào đón. Bạn đang vi phạm trụ cột thứ 3.

Số đông cũng muốn biết sự thật. Nhưng là "sự thật có chọn lọc". "Chọn lọc" ở chỗ, nếu nghe xong không khiến họ tổn thương về việc họ đang làm hoặc đã làm thì okay. Còn nếu nó khiến họ tổn thương, đau đớn, tội lỗi? Họ sẽ nặn, bóp méo hoặc tự lừa dối bản thân. Một gia đình đang nuôi con bằng sữa bò và tin rằng sữa bò là tốt nhất và tiện lợi nhất nếu nghe thông tin sữa bò có hại thì họ sẽ không muốn tin vì sự thật khiến họ tổn thương.

Số ít luôn khao khát sự thật. Họ tin vào trực giác của họ nhưng không quá tin đến mức cho rằng tất cả những gì họ tin là "đúng". Họ nghi ngờ cái sự "đúng" hằng ngày và liên tục truy tìm sự thật, giải mã một cách thẳng thắn nhất. Nếu họ chỉ có một tôn giáo – thì đó là sự thật. Họ khao khát được khai sáng, được giải phóng trong nhận thức và tư duy, và cách duy nhất để làm được điều đó là truy đuổi sự thật thay

vì chấp nhận những nguyên tắc, thủ tục ngu xuẩn đặt ra bởi xã hội và số đông.

Sự thật là thứ giải phóng cho bạn.

Một ông anh xã hội của mình hồi lâu rồi có răn dạy mình.

*"Em phải biết uống rượu, nếu không biết uống rượu thì phải **học cách** uống rượu".*

Tại sao em lại phải biết uống rượu nếu như em biết rượu làm thoái hóa nhận thức, gây nghiện, bê tha và cũng góp phần giết chết bao nhiêu người? Bạn có thể ghét Tổng thống Mỹ Donald Trump như số đông đã ghét vì bị lôi kéo bởi truyền thông nhưng Trump từng nói ông chưa bao giờ uống một ly rượu.

Sau khi biết được sự thật, phân biệt được cái gì thực sự xấu cái gì tốt, số ít sẽ xây dựng những nguyên tắc sống cho bản thân họ. Những nguyên tắc bất khả xâm phạm. Bất chấp số đông có lôi kéo, bất chấp việc họ có thể không được "thăng tiến" trong sự nghiệp.

Sự thật và việc tuân thủ nguyên tắc sống là gốc rễ của tự do trong tư duy và nhận thức. Tuy nhiên bạn cần hiểu: "sự thật" nghe có vẻ đơn giản nhưng *không dễ*.

Người cô làm ở ủy ban phường thuộc nhóm 2 mà mình kể với các bạn sẽ sống với những lời dối trá và ảo giác đến hết cuộc đời. Cô sẽ không bao giờ biết sự thật chỉ đơn giản bởi cô không muốn biết. Kể cả có muốn biết cô cũng không muốn tin. Đơn giản vì những điều mình nói trong cuốn sách này quá khác với những gì cô được dạy, trong suốt 40 năm cuộc đời.

Bản thân mình rất, rất trọng việc tự do trong tư duy nhận thức. Bạn sẽ thấy số đông một số người có thể rất giàu có và thành công (theo một tiêu chuẩn xã hội) nhưng lại không có tự do trong tư duy và nhận thức. Họ vẫn chạy theo số đông và vẫn bị điều khiển bởi "dòng đời" và xã hội.

Những bài viết trên Facebook của mình lập ra với một mục đích – giải phóng tự do trong tư duy nhận thức, không chỉ ở bạn mà cả ở mình. Thông minh không quan trọng bằng thông thái (sẽ giải thích ở các phần sau).

Như vậy tự do tài chính, thời gian, và tư duy là 3 trụ cột của tự do mà số ít "tôn thờ" – không chỉ một hay hai mà cả ba.

Vi phạm một trong 3, như bạn đã chứng kiến ở trên – cuộc đời của bạn sẽ gặp rắc rối – dù bạn có thấy điều đó hay không.

CHƯƠNG 25

Tầng Lớp Quản Trị – The Exec Class



Khi nói bạn đang "đi làm" cho một công ty X, ngay lập tức người khác sẽ sử dụng uy tín công ty X này để đánh giá bạn.

Giả sử một người nói họ làm việc cho Apple. Trong khi đó, bạn của người này làm việc cho chuỗi đồ ăn nhanh McDonald's.

Bạn sẽ dễ dàng đánh giá làm cho Apple chắc chắn phải hoành tráng hơn so với McDonald's phải không?

Nhưng bạn có biết người làm cho Apple lại là nhân viên bán lẻ, công việc chính là tư vấn khách mua iPhone, phụ kiện, thu nhập 30 ngàn USD một năm (lương cơ bản). Trong khi người kia làm CFO cho McDonald's, thu nhập 3 triệu USD một năm chưa kể thưởng và các gói lợi ích.

Đúng vậy, "đi làm" là một cụm từ chung chung vô nghĩa.

Trong một trang trại, hay suy rộng ra, cả xã hội sẽ có 3 tầng lớp chính.

1. Tầng lớp cổ đông (The owner class)
2. Tầng lớp quản trị (The executive class)
3. Tầng lớp nhân viên – lao động (The employee class)

Người làm Apple ở trên thuộc tầng lớp lao động. Còn người làm McDonald's ở trên thuộc tầng lớp quản trị (the exec class).

Mức thu nhập giữa 2 tầng lớp này khác nhau một trời một vực, cho dù họ làm việc cho cùng một tổ chức. Vì vậy, mục tiêu của bạn có thể không phải là "đi làm" cho một công ty X nào đó, mục tiêu của bạn vẫn là thoát khỏi tầng lớp lao động – tầng lớp nhân viên, dù cho về mặt danh nghĩa bạn là "nhân viên" nhưng về bản chất bạn đang thuộc tầng lớp quản trị.

Khi bạn thuộc tầng lớp quản trị với mức thu nhập cao gấp hàng trăm đến hàng ngàn nhân viên, việc "đi làm" hay "đi cày" bắt đầu trở nên hấp dẫn và xứng đáng.

Và nếu ai cũng có mức thu nhập thừa mứa mà lại không phải cày cuốc như tầng lớp quản trị, thì cuốn sách này chẳng cần thiết. Bạn hãy cứ đi làm vì đi làm giúp bạn có một cuộc sống thừa mứa, giàu có, ý nghĩa.

Vấn đề ở đây là sự hiếm hoi của tầng lớp quản trị.

Bạn có thể dễ dàng xin vào Apple để làm nhân viên bán lẻ, bán linh hồn, nhận lương cơ bản sống qua ngày.

Nhưng trở thành CEO, CTO, CFO hay giám đốc khu vực của một chuỗi cửa hàng thức ăn nhanh hay công ty lại là một chuyện hoàn toàn khác. Số lượng vị trí rất ít. Không phải vì bạn không giỏi, mà vì số lượng rất ít. Đây là thực tế.

Có những người cố gắng hàng thập kỷ, may mắn, hoặc dựa vào quan hệ trong tổ chức để nhảy vọt lên tầng lớp quản trị. Mức lương tăng vọt gấp hàng chục đến hàng trăm lần và công việc trở nên có ý nghĩa hơn.

Nhưng con số này rất ít.

Phần lớn sẽ thuộc tầng lớp nhân viên dù có cố gắng đến đâu. Số lượng những vị trí này có hạn và rất ít. Nói nôm na, bạn không thể chống lại toán học.

Cho nên với số đông, việc số đông cố gắng học tốt, nhiều bằng, cống hiến để một ngày nào đó trở thành một giám đốc, quản lý cấp cao là một điều phi thực tế, tính may rủi cao như đánh bạc với mức chi phí rất cao – không chỉ về mặt tiền bạc mà còn tinh thần.

Nếu bạn thử và thành công thì mình mừng cho bạn. Nhưng phần lớn không được như bạn.

Tin vui là bạn không cần phải chạy theo tầng lớp quản trị tại một trang trại lớn. Bạn chỉ cần là cổ đông của nó hoặc trở thành tầng lớp quản trị kết hợp tầng lớp cổ đông của trang trại do chính bạn lập ra.

Cô bán trà đá trước cổng ngân hàng gần nhà mình có thu nhập cao hơn các nhân viên ngân hàng bảnh bao, học cao.

Bất ngờ với một số bạn nhưng không bất ngờ với mình.

Cô bán trà đá thuộc tầng lớp quản trị và cổ đông. Cô có 100% lợi nhuận từ việc bán nước không phải chia cho ai. Còn nhân viên ngân hàng vẫn thuộc tầng lớp lao động, cho dù làm cho ngân hàng lớn và hào nhoáng. Người thực sự giàu có là giám đốc chi nhánh hay cao hơn là các CEO, CFO – thuộc tầng lớp quản trị. Nhưng cũng chỉ được một vài người, số lượng đếm trên đầu ngón tay.

Vì vậy, bạn cần tạo ra vị trí quản trị cho riêng bạn cho dù trang trại của bạn có thể rất bé nhỏ. Từ tầng lớp quản trị, bạn dần dần làm việc với mục tiêu trở thành tầng lớp cổ đông.

Hãy nhớ rằng tầng lớp quản trị vẫn chỉ là bước đệm để sau này bạn trở thành tầng lớp cổ đông. Cổ đông là mục tiêu cuối cùng của bạn.

Bạn không thể quản lý nhà hàng suốt ngày, hay quản lý công ty suốt cuộc đời bạn vì như vậy về bản chất bạn vẫn đang bán linh hồn cho chính trang trại của bạn và chưa giải phóng được sức lao động.

Trong tương lai, bạn cần thuê quản lý. Đất cũng phải thuê.

Ngay cả ở các công ty lớn, các cổ đông không đứng ra quản lý và vận hành công ty, họ thuê CEO, CFO, CTO, trả một mức thù lao khổng lồ cho tầng lớp quản trị để tầng lớp quản trị làm giàu cho tầng lớp cổ đông.

Hai nhóm này liên tục làm giàu cho nhau.

Nhưng cổ đông vẫn hơn. Bởi ít nhất họ không phải bán linh hồn, ngay cả CEO cũng phải sử dụng tiền kiếm được để trở thành cổ đông. Họ đủ thông minh để biết tầng lớp quản trị không phải là đích đến. Một ngày kinh tế suy thoái, hoặc vì lý do nào đó họ mất việc, dòng tiền cũng sẽ ngừng chảy.

Họ mua cổ phiếu, bất động sản, họ xây dựng sản phẩm trí tuệ của họ, họ sử dụng kinh nghiệm và mối quan hệ chất lượng cao của họ để lập trang trại riêng của chính họ. Sau đó phát triển các trang trại này rồi hoặc trở thành cổ đông, thuê quản lý, hoặc họ bán trang trại của họ cho các trang trại lớn hơn lấy chênh lệch. Nôm na là bán công ty.

Tầng lớp quản trị là bước đệm quan trọng.

Bởi khi bạn thuộc tầng lớp quản trị, ngôn ngữ của bạn khác hẳn với ngôn ngữ của tầng lớp nhân viên.

Ở tầng nhân viên, bạn nói nhiều về đặc thù công việc, chuyên môn và tự hào về nó.

Ở tầng quản trị, bạn nói nhiều về đầu tư, ngân sách, vốn, nhân lực, tài chính doanh nghiệp, quan hệ cấp cao, phát triển đối tác, chiến lược, mua bán sáp nhập công ty,...

Một bên chuyên môn. Một bên tổng thể.

Bên chuyên môn nghĩ công việc của mình quan trọng. Đam mê công việc. Cống hiến. Muốn chứng tỏ. Muốn được coi trọng.

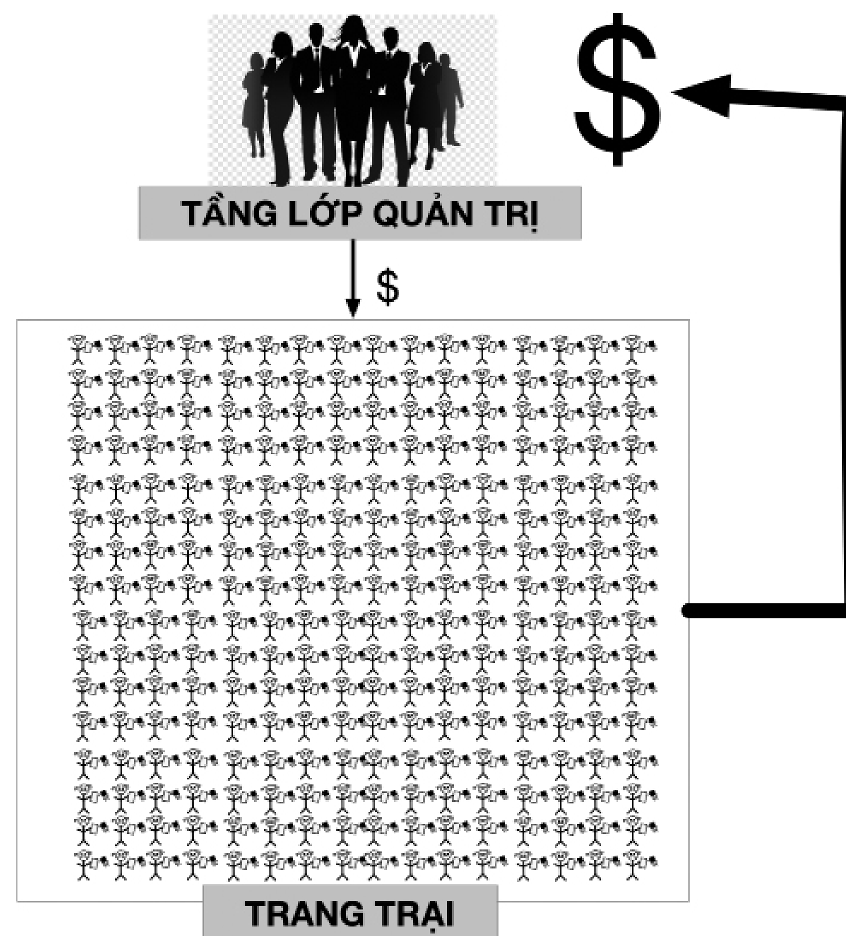
Bên tổng thể không quan tâm lắm. Họ chỉ coi bên chuyên môn như một nguồn lực. Nôm na, một con kiến biết cày.

Bạn đừng vội tự ái. Khi bạn lên tầng lớp quản trị thử một lần bạn sẽ hiểu. Bạn thậm chí còn không bao giờ muốn quay lại tầng lớp nhân viên nữa vì bạn nhận thấy nó vô nghĩa, cục bộ và lối mòn như thế nào. Lúc đó bộ não của bạn sẽ tự động làm phép so sánh.

Vấn đề là phần lớn chúng ta chưa bao giờ được làm tầng lớp quản trị trong đời. Chúng ta cũng chơi cùng, làm việc cùng và nghe lời khuyên từ tầng lớp nhân viên nên dễ dàng coi nó là một con đường chính thống và đúng ngành.

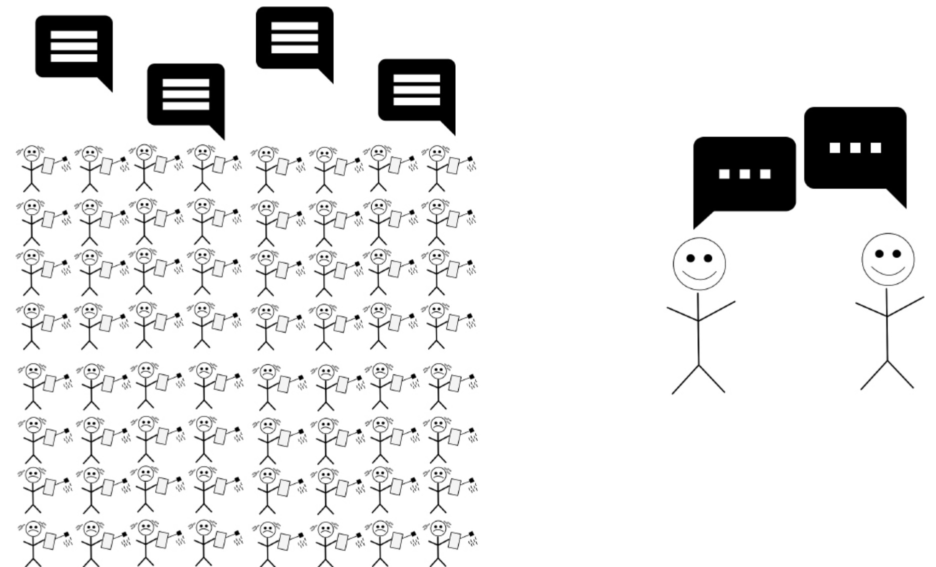
Chỉ cần biết ta làm ở công ty to.

Thế là đủ.



CHƯƠNG 26

Ngôn Ngữ Của Số Ít



Số ít và số đông sống ở hai thế giới quan khác nhau – và vì thế họ dùng hai ngôn ngữ khác nhau để tư duy và giao tiếp hằng ngày.

Điều này không chỉ đúng giữa số ít và số đông.

Một người làm luật sư với một lập trình viên sẽ nói hai ngôn ngữ khác nhau. Đến ngay cả một bác sĩ đa khoa và một nha sĩ cũng dùng

hai ngôn ngữ khác nhau. Mặc dù thế giới khách quan mà họ sống có thể là một. Nhưng thế giới quan (tư duy) của họ lại khác nhau hoàn toàn và điều đó thể hiện nhiều nhất ở ngôn ngữ.

Số ít và số đông cũng có hai loại ngôn ngữ khác nhau.

Phần lớn số ít đã từng là số đông một giai đoạn nào đó trong cuộc đời nên số ít có thể hiểu "thành thạo" hai ngôn ngữ. Cả ngôn ngữ mới (của số ít) lẫn ngôn ngữ cũ của số đông.

Điều này có nghĩa số ít hiểu được số đông đang nghĩ gì. Vì chính họ đã từng là số đông. Nhưng điều ngược lại chưa chắc đã đúng. Số đông chưa bao giờ được là số ít. Họ dùng ngôn ngữ số đông của họ để phân tích số ít và chính vì lẽ đó đối với họ số ít là "lập dị", thậm chí "cực đoan". Họ cũng không hiểu số ít kiếm tiền từ đâu mà không cần đi làm. Họ vẫn tự hào rằng họ đi theo con đường đúng đắn, chính thống, ai ai cũng làm – đi học, đi làm, còn số ít đang lãng phí thời gian vào những thứ không quan trọng. Không "chính thống".

Phần lớn số ít hiểu số đông suy nghĩ gì nhưng họ thường không có cách để giúp.

Không phải vì số ít không muốn giúp mà bởi số đông quá tự hào và tự tin về công việc số đông đang làm và cuộc sống số đông đang chọn. Số đông cũng quá "hạnh phúc" với con đường của họ nên chính số đông cũng không bao giờ cần sự giúp đỡ từ số ít – những mà trong mắt họ là kẻ lập dị, có phần cực đoan.

Sự tự hào, tự tin có phần kiêu ngạo của số đông thực sự là rào cản ngôn ngữ giữa số đông và số ít.

Số ít không kiêu ngạo như chúng ta vẫn nghĩ. Số ít chỉ "trông" có vẻ kiêu ngạo vì họ tư duy khác. Trái lại, số đông thường là bên kiêu ngạo. Nguồn gốc của kiêu ngạo là bất an bên trong.

Mục tiêu của số ít là tôn thờ sự thật, số ít rất quan tâm tới sự thật bất kể việc họ sai, thay vì cố gắng bảo vệ cái tôi bị tấn công. Số ít cũng có tài chính và thời gian nên họ không có nhu cầu "chứng minh đẳng

cấp" hay "địa vị xã hội" để tỏ ra giàu, sướng, hình thức bóng gió gây ấn tượng. Họ "bận" sống cuộc đời của họ.

Số đông bị ảnh hưởng bởi lối sống công nghiệp, chủ nghĩa tiêu dùng và hệ tư duy thứ bậc đẳng cấp (đọc thêm: *Lập Trình Quỹ Đạo Cuộc Đời - Chương 2*).

Ngôn ngữ hằng ngày của họ phần lớn liên quan đến tiêu dùng, vật giá, công việc, lương bổng, thăng tiến, nhậu nhẹt, đi làm, sự nghiệp (trong ngoặc kép), lương hưu, bằng cấp, đi học, công ty, phấn đấu, smartphone, sự kiện, ăn uống, thưởng tết,...

Trong khi đó ngôn ngữ hằng ngày của số ít liên quan đến xây dựng sản phẩm, xây dựng cộng đồng, marketing, sáng chế, giải quyết vấn đề, tự động hóa, tăng năng suất, hợp tác, giá thành, chất lượng, chi phí, cung cầu, thị trường, khách hàng tiềm năng, tự do tài chính (theo nghĩa chính gốc chứ không phải khẩu hiệu), giải phóng thời gian, nhân công, nhãn hiệu, system, workflow, đầu tư, tái đầu tư, quảng cáo, nội dung, tâm lý học, thuyết phục, thương lượng, tăng trưởng, chế độ ăn, cách tập luyện, sách,...

Số ít thường không thích nói chuyện quá lâu với số đông, vì họ đã từng là số đông và không muốn bị ảnh hưởng bởi số đông. Họ hiểu cái lực hấp dẫn của đàn kiến rất mạnh và tấn công đến tiềm thức.

Nếu tiếp xúc với số đông đủ lâu, nghe những lời kể lể tự hào về kiến thức và hiểu biết của số đông khẳng định chắc nịch một cách thuộc bài – đúng chuẩn trường học và xã hội không quá xa lạ gì với số ít – mà họ phải rất lâu và nỗ lực mới tách ra được. Họ nhàm chán.

Điều này dẫn đến việc số ít thường lầm tưởng rằng họ là con người tẻ nhạt. Thiếu muối vì không biết nói chuyện với số đông. Nhưng đơn giản chỉ bởi chủ đề của số đông không đủ sức hấp dẫn với họ. Hoặc đơn giản chỉ bởi rào cản ngôn ngữ.

Một trong những kỹ năng quan trọng mà số ít cần học đó nhìn cuộc đời dưới góc độ thí nghiệm (mình có giải thích rất kỹ trong Lập Trình Quỹ Đạo Cuộc Đời). Khi nhìn cuộc đời dưới góc độ thí nghiệm, số ít sẽ

thấy số đông cũng có nhiều điểm thú vị rất riêng. Dù cho số đông có ảnh hưởng tiêu cực tới họ về nhận thức thì nó cũng giúp số ít hiểu hơn số đông và từ đó có giải pháp để phòng tránh.

Tóm lại, ngôn ngữ phản ánh tư duy. Ngôn ngữ rườm rà chứng tỏ tư duy rườm rà. Ngôn ngữ gãy gọn chứng tỏ tư duy gãy gọn. Ngôn ngữ của số đông là phản ánh của tư duy số đông. Hãy để ý những từ vựng, những câu chuyện, những chủ đề mà số đông hay nói chuyện hằng ngày.

Mình không muốn bạn hiểu rằng là nó sai và cần tránh.

Nhưng nó rất khác.

CHƯƠNG 27

Ngôn Ngữ Của Số Đông – Lý Do Chính Đáng, Đổ Lỗi, Khó Khăn

Many people don't really live through life. They only bullshit through life for the most part – Nhiều người không thực sự sống cuộc đời của họ, họ chỉ lởn vởn và lảng tránh với nhưng lý do không tên.

– Facebook Kien Tran

Mình có thể đọc vị bất kỳ ai.

Đừng nhầm lẫn. Mình không phải chuyên gia về ngôn ngữ hình thể, tử vi, tướng số, chiêm tinh, chỉ tay, bát quái. Mặc dù mình có biết về những thứ trên một chút nhưng thứ khiến mình đọc vị được người khác với độ chính xác rất cao không nằm ở nơi xa lạ. Nó nằm ở chính **Ngôn ngữ giao tiếp.**

Ngôn ngữ giao tiếp hằng ngày phản ánh tư duy của con người đó.

Tư duy con người đó phản ánh môi trường giáo dục, môi trường sống và thậm chí bản chất của truyền thông, tuyên truyền của đất nước đó. Những cuốn sách mà người đó đã đọc, thậm chí những video trên YouTube mà người đó đã xem.

Nếu bạn **thật sự** lắng nghe số đông, hay những người xung quanh bạn, bạn sẽ thấy ngôn ngữ của họ về bản chất chỉ tập trung vào những thứ sau:

1. Vấn đề (khó khăn), thay vì giải pháp
2. Tính chính đáng của lý do, thay vì hành động
3. Bên có lỗi, thay vì cách sửa lỗi
4. Tính tâm linh, ngẫu nhiên của sự vật hiện tượng, thay vì nguyên nhân kết quả
5. Chuyện phiếm thiên hạ

Số đông cho rằng **lý do to hơn mục đích**.

Khi mình hỏi cậu em mình *"Em đã dọn nhà chưa?"*.

Và câu trả lời của cậu là: *"Sáng nay 9 rưỡi em mới dậy"*.

Nếu bạn là số đông, bạn sẽ thấy đây là câu trả lời rất bình thường. Nhưng nếu bạn là số ít bạn sẽ thấy đây là một sự lảng tránh có tính toán, sử dụng lý do thay vì dũng cảm đối mặt trực tiếp với câu trả lời.

Mình nói với cậu em: *"Lần sau chỉ cần trả lời là "em chưa", đừng mất công nghĩ lý do vì mấy thông tin kia không quan trọng đối với anh"*.

Đúng vậy. Chỉ cần trả lời *"Em chưa"*. Đâu có khó đâu?

Bạn sẽ thấy cách trả lời của cậu em mình phổ biến trong xã hội nếu bạn thật sự lắng nghe và quan sát.

Khi được hỏi một câu hỏi liên quan đến một chút **trách nhiệm cá nhân**, người trả lời thay vì trả lời thẳng thắn vào trọng tâm câu hỏi, họ thường trả lời theo kiểu gián tiếp thông qua một lý do để người kia *tự hiểu và chấp nhận.*

Câu hỏi: *"Dạo này bỏ không tập à?"*.

Câu trả lời: *"Công ty dạo này rất nhiều việc, đồ án tốt nghiệp tốn nhiều thời gian"* (không trả lời trực tiếp, tập trung vào lý do).

Câu hỏi: *"Không có nổi 30 phút tập à?"*.

Câu trả lời: *"Phòng tập dạo này đông lắm"* (Không trả lời trực tiếp, tập trung vào lý do).

Lảng tránh và lý do chính đáng là tất cả những gì hiện lên trong đầu người hỏi khi nhìn vào câu trả lời. Không cần biết người trả lời có xuất sắc trong việc làm cho lý do trở nên chính đáng bao nhiêu, câu trả lời vẫn là *không* và *không* một cách lảng tránh.

Số đông, đặc biệt là số đông nhóm 2, dành cả cuộc đời để nghĩ lý do **gần như cho tất cả** những câu hỏi mà họ được hỏi. Họ sống một cuộc đời lý do.

Khi đi làm công ty, họ chán ghét và uể oải.

Khi ai đó mang cơ hội kinh doanh đến cho họ, họ nghĩ đến các vấn đề phát sinh, những khó khăn, rằng họ *cần vốn*.

Ngay cả khi họ không cần vốn mà người khác mang vốn đến cho họ. Họ cũng bảo họ *"không có kinh nghiệm".*

Ngay cả khi người khác khẳng định họ không cần kinh nghiệm vẫn làm được. Họ nghi ngờ và cho rằng *không có gì ngon như thế. Vô lý*.

Ngay cả khi họ đã hết nghi ngờ, họ cũng cho rằng cái này *không hợp* với họ.

Ngay cả khi họ thấy hợp, họ cũng không làm đến nơi đến chốn bởi *họ còn bận việc gia đình, bận nọ bận kia. Chưa có thời gian.*

Tóm lại, bạn có bưng thức ăn đến tận miệng họ, họ cũng sẽ nghĩ ra vấn đề hay lý do để không phải làm gì, không phải động não, không phải chịu một chút rủi ro nào. Sau hàng loạt các lý do chính đáng, vấn đề là họ tiếp tục huyễn hoặc và tập trung vào những điểm xấu của cơ hội đó để xoa dịu cảm giác tiếc nuối.

Sau đó họ tìm người đổ lỗi. Vì lỗi chưa bao giờ là của họ.

Họ quá "chính đáng" thì lấy đâu ra lỗi.

Nếu bạn không giúp họ, lỗi cũng là do bạn, bạn không nhiệt tình và thật lòng.

Nếu bạn muốn giúp họ, lỗi là do bạn, bạn quá nhiệt tình khiến họ nghi ngờ động cơ của bạn.

Chính vì lý do chính đáng và khó khăn là cơ chế phòng thủ găm sâu vào não của số đông. Số đông bị mù cơ hội. Ngay cả khi nhìn thấy cơ hội. Số đông cũng bị mù luôn hành động. Đây là trạng thái vĩnh cửu nếu họ không nhận ra và sớm khắc phục.

Chính vì đổ lỗi là cơ chế phòng thủ găm sâu vào não của số đông. Số đông kiêu ngạo và siêu đẳng. Lỗi luôn luôn là do người khác, không phải do họ, vì họ là những con người luôn đúng và hoàn hảo. Họ có "lý do riêng" của họ. Có chăng là do người khác "không chịu hiểu" cho "hoàn cảnh" của họ. Người khác "vô tâm". Người khác "không chịu giúp đỡ họ".

Nhận trách nhiệm về mình là một điều xa xỉ với số đông bởi điều đó tấn công vào hình ảnh cá nhân của họ. Vào cái tôi vô cùng mong manh. Đến mức chỉ cần ai đó chỉ ra lỗi sai cho họ mà "không khéo" thì đó là lỗi của người góp ý. Không bao giờ là của họ.

Số đông cũng thích nói chuyện phiếm của người khác.

Có lẽ cũng bởi cuộc đời của họ vô vị chẳng có gì để mà nói. Cũng có thể do cuộc đời của họ quá tuyệt vời và hoàn hảo đến mức họ luôn đúng, còn lỗi sai của người khác thì đáng bị lôi ra mổ xẻ bàn tán.

Họ sống cuộc đời **của người khác** bằng cách mua vui những câu chuyện thế gian, thiên hạ. Khi mà cái chị X nào đó phòng bên cạnh ngoại tình với anh Y đồng nghiệp trở thành tâm điểm suốt cả tháng trời. Bạn đến công ty cũng chỉ để nghe chuyện này. Khi mà cái thằng Z mua nhầm iPhone hàng fake vì không nghe lời khuyên của bạn nên giờ đáng đời nó. Giờ bạn kể lại với người khác cho có câu chuyện mua vui, rằng bạn giỏi giang còn thằng Z thì không.

Và như thể số đông đã sống cuộc đời của họ quá nhiều rồi và phát chán, về nhà là lúc số đông tiếp tục theo dõi "cuộc đời" của người khác trên mạng xã hội. Gọi là "cuộc đời" trong ngoặc kép trên mạng xã hội thì bạn tự hiểu nó ảo như thế nào.

Sau đó đến cuộc đời của người nổi tiếng. Họ theo dõi từng mẩu chuyện, từng chia sẻ, từng bài báo và trở thành chuyên gia trong lĩnh vực "người nổi tiếng", có cái để "chém gió" khi đi cafe hay ở trang trại với các con kiến khác cũng hóng chuyện giống họ, vì nói thẳng ra cuộc đời của họ cũng chẳng có gì để tập trung.

Cái họ không nhận ra là "người nổi tiếng" thì vẫn nổi tiếng. Nếu không muốn nói là càng nổi tiếng. Còn họ thì vẫn là một chú kiến. Vẫn mắc kẹt ở tầng lớp nhân viên, tầng lớp lao động trong nhiều năm. Chỉ khác là được mặc đồ công sở sang chảnh, đủ để lừa dối bản thân là mình "thành đạt", "có việc", "có học", "có thu nhập". Nhưng vẫn thuộc tầng lớp lao động.

Và bạn hỏi tại sao mình biết? Mình không muốn biết. Chính ngôn ngữ của họ tự thể hiện ra. Họ **tự** nói ra cho mình biết. Đó là sức mạnh của ngôn ngữ. Mình chẳng cần làm gì ngoài việc lắng nghe và đặt câu hỏi.

> Cùng một quỹ thời gian. Người dùng thời gian đó để hành động.
>
> Người lại dùng thời gian đó để chau chuốt lý do cho thật hay và thuyết phục.
>
> (*Facebook Kien Tran*)

Ngôn ngữ của số đông giải thích tại sao số đông luôn có xu hướng chần chừ.

"Ngày mai" là một chất gây nghiện quen thuộc. Biến thể của "ngày mai" là "để lúc khác", "bao giờ" hoặc "chưa xong".

Ở ngôn ngữ của số đông, những cụm từ trên mang màu sắc trung lập, thậm chí tích cực. Nó ám chỉ việc "họ có làm" hoặc "sẽ làm", chỉ là họ "chưa có thời cơ" hoặc bây giờ "chưa phải lúc thích hợp" để làm. Điều này làm cho sự chần chừ trở nên chính đáng và được hợp lý hóa một cách hoàn hảo.

Tuy nhiên số ít lại coi "ngày mai" là kẻ thù. Ngay cả việc ngày mai họ mới làm được thật, họ cũng cảm thấy tội lỗi khi sử dụng từ "ngày mai". Bởi họ đã từng là số đông. Họ thấy "ngày mai" và "một lúc nào đó" đem lại đau đớn cho cuộc đời họ đến như thế nào. Họ ám ảnh, ngay cả khi nó hợp lý.

Số ít khác số đông ở chỗ ngôn ngữ của họ chi tiết và rõ ràng hơn rất nhiều.

Họ ý thức cao hơn về sự hữu hạn đến vô tình của thời gian so với số đông, và vì thế, khi phải làm việc với số đông và nghe số đông hứa hẹn một cách chung chung, họ thường hỏi kỹ hơn như một bản năng:

"Bao giờ là lúc nào?"

"Chiều nay là mấy giờ?"

"Ngày mai chính xác là mấy giờ?"

"Không lý do nhé?"

Ngôn ngữ của số ít rất rõ ràng, chân thực, chính xác và không sáo rỗng.

Số ít coi trọng hành động và thành quả, thể hiện ở ngôn ngữ của họ. Số đông coi trọng lý do, bên có lỗi, chung chung, cũng thể hiện ở ngôn ngữ họ dùng.

CHƯƠNG 28

Lối Mòn Chuyên Ngành

"In a wicked world, relying upon experience from a single domain is not only limiting, it can be disastrous. – Ở một thế giới đầy rẫy xấu xa, chỉ dựa dẫm vào kinh nghiệm trong một lĩnh vực chuyên môn không những làm bạn bị hạn chế, nó còn có thể trở thành thảm họa."

– David Epstein

Mình thường đề phòng nhận định của người nhiều bằng cấp hoặc học quá sâu một lĩnh vực.

Mình vừa yêu vừa sợ từ hai từ "chuyên gia".

Xã hội của chúng ta không chỉ có một loại chuyên gia mà có rất nhiều loại khác nhau.

Có những chuyên gia thật sự am hiểu không chỉ lĩnh vực họ nghiên cứu mà còn có cái nhìn tổng thể, khách quan và liên tục nâng cấp, học hỏi, tò mò về thế giới xung quanh, dám nhận sai, dám chỉ ra cái sai, đối mặt với cái dở của chính cái bản chất ngành mà họ theo đuổi. Họ là những **chuyên gia thông thái**.

Có những người tự gọi mình là "chuyên gia" chỉ bởi họ có vài ba cái chứng chỉ, bằng cấp, hay được lên ti vi vài lần hoặc đi làm cho một tổ chức nào đó liên quan đến ngành của họ. Nhưng ngoài đời thực, họ

cho rằng họ đã đứng trên đỉnh cao của tri thức và tất cả mọi người phải học theo họ. Họ tôn vinh ngành họ theo đuổi (chỉ ngành đó) và có một sự mù quáng trong tư duy tạo ra những phân tích đi vào một lối mòn. Mắc kẹt trong chính cái chuyên môn mà họ theo đuổi. Đây là những **chuyên gia lối mòn.**

Thay vì học để kiểm soát cái tôi và hiểu về bản thân, cái tôi của họ nằm ngoài vùng kiểm soát và họ xuất hiện trước công chúng là những "chuyên gia" với cách sử dụng ngôn ngữ phức tạp, hoa mỹ, bóng bẩy để gạt số đông. Số đông thường nghe họ răm rắp bởi số đông thường chỉ nhìn vào "uy tín" và học vị học hàm, chức vụ, thay vì sự thật và tư duy phản biện.

Khi mình viết một bài viết cảnh báo về tác hại của High Fructose Corn Syrup đến sức khỏe con người trên mạng xã hội, chỉ trong vòng 30 phút đã có hàng loạt các "chuyên gia" công nghệ thực phẩm cho đến thậm chí cả bác sĩ ngay lập tức khoe khoang bằng cấp, học vị, chuyên ngành để phản bác.

Nếu đó là những phản bác để tìm ra sự thật thì thật tuyệt vời. Nhưng những chuyên gia này thay vì nhìn vào sự thật, họ tấn công cá nhân vì cho rằng người viết bài "không học ngành mà họ học" để có tiếng nói có trọng lượng như họ. Họ lôi những kiến thức chuyên ngành trên lớp hoặc trong sách vở trên trường cao siêu ra để tăng sự thuyết phục.

Trong khi đó kiến thức về High Fructose Corn Syrup là một kiến thức vô cùng phổ thông và nó đã được các chuyên gia thật sự chấp nhận rộng rãi là một thành phần có hại đến con người và nên tránh vì nó còn hại hơn cả đường trắng. Đây là điều không thể bàn cãi. Giống như việc thịt nướng gây ung thư hoặc không nên tiêu thụ quá nhiều đường.

Nhưng "chuyên ngành" không những không giải thoát cho nhiều người, nó khiến họ lao vào lối mòn tư duy.

Thậm chí có một số bác sĩ Việt Nam cho rằng cứ "ăn thịt nướng đi không sao đâu" trong khi chẳng cần phải là bác sĩ, bạn cũng có thể hiểu được nó hại như thế nào. Sau đó các chuyên gia này phòng thủ bằng những câu nói huề vốn mặc định như "Cái gì nhiều mà chẳng độc" hoặc "Ăn ít thì không sao đâu".

Tất nhiên không phải bác sĩ nào cũng như vậy. Cái mình muốn truyền tải ở đây đó là việc bạn cần tư duy phản biện để đánh giá lại hai từ "chuyên gia" và "chuyên ngành" ở ngoài xã hội.

Có rất nhiều chuyên gia thật và đáng học hỏi.

Nhưng xung quanh bạn không chỉ là những chuyên gia thật (chuyên gia thông thái) mà còn nhiều chuyên gia fake (chuyên gia lối mòn).

Việc một người có nhiều bằng cấp, học hàm, học vị có thể khiến bạn tin tưởng mà không suy nghĩ – điều này có thể tiết kiệm thời gian nhưng cũng chứa đựng nhiều nguy hiểm.

Phần lớn chúng ta được khuyên nên CHUYÊN một thứ. Theo kiểu một nghề cho chính còn hơn chín nghề.

Chuyên lý, chuyên hóa, chuyên ngân hàng, chuyên nghệ thuật, chuyên máy tính.

Đây là lời khuyên phản khoa học.

Chẳng khác gì bảo chỉ nên tập chuyên một nhóm cơ. Cả đời chỉ tập tay hoặc cả đời chỉ tập vai.

Bộ não của bạn được thiết kế để học nhiều mảng (polymath), thay vì chỉ một.

Nếu bạn không nhìn một vấn đề ở nhiều góc cạnh khác nhau, nhiều ống kính khác nhau, cách nhìn của bạn bị hạn hẹp và thiếu phong phú.

Và bạn phát triển không đồng đều. Mục tiêu của bạn là có một bộ não cân đối, đồng đều và toàn diện.

Hãy phát triển hết.

(*Facebook Kien Tran*)

Đó là lý do thông minh (smart) không quan trọng bằng thông thái (wise).

Thông minh chỉ là khả năng thu thập thông tin.

Thông thái là khả năng ra quyết định dựa trên những thông tin thu thập.

Một người có thể thông minh nhưng chưa chắc đã thông thái bởi thứ đứng chặn ở giữa là cái tôi, sự kiêu ngạo và lối mòn chuyên ngành.

Càng học chuyên, chúng ta càng nghĩ chúng ta đang ở trên đỉnh và là con người thông minh. Nhưng bạn có để ý rất nhiều những người "thông minh" có một lối sống rất tệ hoặc quyết định sai hết lần này đến lần khác? Có những người thông minh nhưng lại không thật sự "trưởng thành". Dường như điều này còn được xã hội chấp nhận chỉ bởi "thông minh là đủ".

Khi học quá sâu vào một lĩnh vực, tâm trí của bạn bị dồn hết vào lĩnh vực đó. Đó là lý do lối mòn này tồn tại.

Lối mòn thu hẹp, cái tôi nở ra. Nó tạo nên thảm họa của việc học.

Điều này bạn sẽ dễ thấy ở rất nhiều các sinh viên chuyên ngành. Góc nhìn thế giới của họ hẹp đúng bằng cái chuyên ngành mà họ học, và mức độ thông thái thường ở mức tương đương hoặc thấp hơn giáo viên giảng dạy trên lớp.

Nhưng dường như do đã hi sinh quá nhiều tuổi trẻ, tiền bạc, tâm trí, sức khỏe cho cái ngành họ chọn, họ cần phải tìm chỗ nào đó để chứng tỏ trình độ cao siêu, thỏa mãn cái tôi – hoàn toàn không cảm nhận được thứ gọi là lối mòn chuyên ngành.

Đừng tập trung vào Chuyên ngành.

Chuyên ngành lỗi thời nhanh chóng. Và nó cũng chỉ áp dụng trong "công việc" vốn rất hạn hẹp. Và dùng để làm giàu cho người khác.

Cái bạn thật sự cần phát triển là Tư duy phản biện (Critical Thinking) và Trí tuệ cảm xúc (Emotional Intelligence)

Khi không có 2 thứ này, bạn có NOTHING.

Khi có 2 thứ này, bạn có EVERYTHING.

(*Facebook Kien Tran*)

Giới trang trại lại đặc biệt thích lối mòn chuyên ngành – bởi điều đó có nghĩa là đàn kiến không những năng suất hơn, chúng thậm chí còn không nghi ngờ và sẽ chấp nhận cống hiến cả đời.

Bởi kiến dù rất thông minh và học cao nhưng chỉ phải chịu trách nhiệm ở một lĩnh vực chuyên sâu. Giống như việc bạn nhìn thế giới qua một cái ống nước, bạn có thể vẫn thấy mọi thứ rõ ràng, nhưng không nhìn thấy tổng thể – cho đến khi bạn bỏ cái ống nước đó đi và nhìn bằng mắt của bạn. Đây gọi là common sense. Các chuyên gia kiến khi học quá chuyên sâu dễ bị mất đi cái common sense này.

Ví dụ để phân tích vấn đề về dinh dưỡng, bạn không thể chỉ nhìn vào một chuyên ngành "sinh học" hay "y học" và giải mã theo góc nhìn chuyên môn của bạn. Bạn cần phải nhìn vào các ảnh hưởng về kinh tế, quyền lực, chính trị, hệ thống tuyên truyền, sức mạnh của quảng cáo, thậm chí chính cái hệ thống giáo dục mà bạn đang theo học hay chính người thầy đang dạy bạn, vân vân. Tất cả chúng đều liên quan đến nhau.

Đây là cách mà chúng ta thoát được lối mòn chuyên môn. Chúng ta không làm nô lệ cho chuyên môn, chúng ta chỉ coi chuyên môn là một công cụ trong nhiều công cụ để giải quyết vấn đề.

Khi đàn kiến lao vào lối mòn chuyên ngành, ngôn ngữ mà đàn kiến sử dụng là ngôn ngữ chuyên ngành và giải quyết vấn đề của trang trại (thay vì cho bản thân). Rất hiếm khi đàn kiến thảo luận những chủ đề thuộc về tự do cá nhân, mục đích sống hay ngôn ngữ số ít nói chung. Đàn kiến học cao nhưng vẫn liên tục vi phạm các vùng cấm địa.

Bởi học cao, sự tự hào, thông minh, bằng cấp đối với họ dường như là lý do chính đáng để xóa bỏ mọi sự vi phạm khác – kể cả những vùng cấm địa.

Bạn đang sống ở kỷ nguyên chuyên môn. Người người chuyên môn, nhà nhà chuyên môn. Chuyên môn chi phí rất cao nhưng giá thị trường lại khá rẻ. Bởi luật cung cầu không chừa một ai.

Đừng chạy theo số đông.

"Học càng cao" không đảm bảo nhân cách càng lớn.

"Thu nhập càng cao" cũng không đảm bảo nhân cách càng tăng.

Mình thích người giỏi nhưng từ chối giao du với người học cao trở nên kiêu ngạo hay thu nhập cao trở nên coi thường (gia đình, bạn bè).

Phát triển nhân cách quan trọng và kỳ công hơn nhiều.

Còn đi học và kiếm tiền thì lại quá đơn giản. Ai cũng làm được.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 29

Đừng Tôn Thờ Celebrity

Người nổi tiếng – nhạc sĩ, MC, diễn viên, danh hài, vân vân – dù bạn yêu hay ghét họ, họ đều là những người có sức ảnh hưởng không nhỏ tới văn hóa và tư duy của người dân (cả số đông lẫn số ít).

Tại lễ Grammy 2015, Tổng thống Mỹ Barack Obama cũng đã thừa nhận:

"Tối nay, chúng ta cùng ăn mừng những nghệ sĩ mà âm nhạc và thông điệp của ***họ liên tục tạo hình cho văn hóa của chúng ta... Các nghệ sĩ có một năng lực kỳ lạ giúp thay đổi trí não và thái độ của chúng ta****, khiến chúng ta nghĩ và nói về những chủ đề quan trọng."*

Chúng ta thần tượng người nổi tiếng bởi tài năng của họ. Họ cho chúng ta nguồn cảm hứng bất tận. Cho chúng ta ước mơ và vươn xa.

Tuy nhiên, đây là con dao hai lưỡi.

Khi xã hội tôn thờ người nổi tiếng, những lời nói hay đánh giá của họ có sức lan tỏa rất lớn và thường được noi theo.

Sự thật là ca sĩ cũng chỉ giỏi hát. Diễn viên cũng chỉ giỏi diễn. Danh hài cũng chỉ mua vui. MC cũng chỉ dẫn chương trình. Nổi tiếng và có

sức ảnh hưởng không có nghĩa là họ vượt trội hơn bạn về các mặt khác. Cũng không có nghĩa là họ uy tín trong những phân tích khác.

Thậm chí trong vô vàn trường hợp, họ đưa ra những nhận định và ý kiến vô lý, thiếu khoa học với cái cách như thể họ là một người nghiên cứu lâu dài, trong khi phần lớn thời gian của họ là dành vào công việc hát, diễn, đi sự kiện, PR và quảng cáo cho các nhãn hàng.

Tất nhiên không phải người nổi tiếng nào cũng vậy, nhưng thần tượng một ai đó rồi ngộ nhận rằng tất cả những gì họ làm đều đáng học theo là một sự ngây thơ khờ dại (tham khảo thêm: Halo Effect).

Số đông thường có những thần tượng riêng; và không chỉ yêu mến, họ tôn thờ.

Đừng tôn thờ con người.

Hãy tôn thờ nguyên lý.

Cái số đông không hiểu, đó là: Sự vĩ đại **không** phải là thứ chỉ có trên sân khấu, trên màn ảnh hay trên sân cỏ.

Sự vĩ đại nên là thứ mà tất cả chúng ta ĐỀU có thể tham gia và tận hưởng.

Sự vĩ đại nằm ở hòa bình, liêm khiết, thật thà, đứng đắn, chân thành. Không phải ở giọng hát, vở diễn, nhan sắc hay sự xa xỉ.

Bạn không cần phải trở thành một nhân vật nổi tiếng đình đám, chạy đua showbiz và các cuộc thi để đạt được sự vĩ đại như bạn nghĩ (Đây là điều mà màn ảnh đang thuyết phục bạn).

Bạn càng tôn thờ con người – nhìn họ như thần thánh – bạn càng trở nên bé nhỏ. Bạn càng làm cho bạn trở thành cát bụi, hư vô, kém quan trọng.

Khi bạn tôn thờ các nguyên lý, bạn được truyền sức mạnh.

Đừng tôn thờ con người, hãy tôn thờ nguyên lý.

(*Facebook Kien Tran*)

Mặc dù gia đình mình theo đạo Phật, mình không tôn thờ đạo.

Mình tôn thờ nguyên lý.

Những bức tượng có trong chùa hay nhà thờ là do con người tưởng tượng ra và chế tác bởi một doanh nghiệp thứ ba. Chúng không có hồn như bạn nghĩ.

Chúng ta khấn những bức tượng như một nét văn hóa từ xưa và cũng để giảm sự bất an.

Nhưng hãy tôn thờ nguyên lý và sự thật.

Nguyên lý hay sự thật là thứ truyền sức mạnh cho bạn – khiến bạn vĩ đại.

Thần thánh hay con người là thứ lấy đi sức mạnh của bạn – khiến bạn nhỏ bé, kém quan trọng.

Thần thánh hóa các bức tượng cũng giống như thần tượng hóa các ca sĩ, nhạc sĩ, diễn viên, vân vân. Tất cả đều khiến bạn trở nên nhỏ bé.

CHƯƠNG 30

Innovation Và Marketing – Màu Sắc Của Số Ít

Ngôn ngữ của số ít trong kinh doanh chủ yếu xoay quanh 2 phạm trù cốt lõi và bao rộng, đó là:

1. Innovation (build products or solutions) – Xây dựng sản phẩm hoặc giải pháp
2. Marketing (sell products or solutions) – Bán sản phẩm hoặc giải pháp

Và ít xoay quanh các phạm trù hành chính như:

1. Nhân sự (HR)
2. Kế toán sổ sách và thuế (Accounting & Taxes)
3. Hành chính (Administrative)
4. Luật (Law & Compliance)
5. Tài chính (Financing)

Nói cách khác, số ít dành phần lớn quỹ thời gian và suy nghĩ có hạn của mình vào phát triển 1 và 2. Trong khi số đông lại dành phần lớn quỹ thời gian và suy nghĩ có hạn của mình vào phát triển từ 3 đến 7.

Nhưng bạn đừng vội mừng nếu bạn học ngành Innovation và Marketing ở trường đại học. Ngay cả khi bạn học 2 ngành này, chưa chắc đã đủ và đúng bởi các lý do sau:

1. Cái "Marketing" mà bạn học trên trường lớp chỉ dạy kiến thức khá cơ bản. Vẫn khá lý thuyết và nhàm chán. Nó ít dạy bạn cách tư duy và sự thông thái. Phần lớn kiến thức Marketing trong đó cũng khá cũ và lỗi thời. Bạn chỉ có thể tỏ ra bạn biết để hù dọa người khác nhưng nói thẳng ra, trong thực tế bạn không dùng được nó là bao.

2. Phần lớn kiến thức trong trường cũng vẫn chỉ tập trung trang bị cho bạn kiến thức để "đi làm". Trong khi cái bạn cần là công cụ và hệ tư duy Marketing để bạn có thể áp dụng ở bất cứ đâu – như một kỹ năng sinh tồn. Cái quan trọng không phải là áp dụng Marketing để làm giàu cho trang trại, mà phải là cho cả mình.

3. Innovation liên quan đến xây dựng sản phẩm, giải quyết vấn đề cho thị trường hay khách hàng. Đây là điều quan trọng nhất nhưng gần như không được nhắc đến trong chương trình học kinh doanh ở trường. Phần lớn các trường kinh doanh hiện nay chỉ cung cấp các chương trình dạy "đi làm" nên họ tập trung vào các mảng từ 3 đến 7, và để Innovation lại cho các trường dạy kỹ sư, lập trình – nhưng lại quá kỹ thuật, quá chuyên sâu. Vẫn dạy theo định hướng trở thành con kiến, trang bị kiến thức đi cày cho trang trại. Chưa kể học kỹ thuật thì lại không tư duy được như một người làm kinh doanh.

Mình muốn bạn hiểu Innovation và Marketing ở góc độ khái quát thay vì một "môn học" hay "ngành học" ở trường, bởi nếu bạn hiểu nó dưới dạng ngành học bạn sẽ hiểu sai.

Innovation về bản chất là xây dựng sản phẩm và giải pháp có giá trị cho thị trường. Viết cuốn sách này là một dạng Innovation. Viết một phần mềm giúp tiết kiệm thời gian cho doanh nghiệp là một dạng Innovation. Luyện kỹ năng chơi Guitar thành thạo để dạy lại cho người khác là một dạng Innovation. Sáng tác một bản nhạc rồi nhận tiền bản quyền là một dạng Innovation. Chiếc Smartphone bạn đang dùng là Innovation. Kết nối Internet cũng là Innovation. Thậm chí sáng chế ra một công thức trà chanh vỉa hè cũng là một dạng Innovation.

Innovation là cốt lõi và là thứ làm cho thế giới của chúng ta được như ngày hôm nay. Vấn đề là chúng ta ít để ý, bởi câu chuyện hằng ngày của số đông không xoay quanh Innovation mà xoay quanh "đi làm", "sự nghiệp", hay từ 3 đến 7. Bạn cần nhận ra rằng cái "đi làm" và "sự nghiệp" của bạn tồn tại được là nhờ 1 và 2.

Nếu không có sản phẩm, doanh nghiệp không thể tồn tại để bạn "đi làm" và có "sự nghiệp".

Nếu có sản phẩm nhưng không bán được, doanh nghiệp cũng không tồn tại để bạn "đi làm" và có "sự nghiệp".

Tất cả cái "sự nghiệp" và "đi làm" mà số đông vỗ ngực tự hào và thậm chí vi phạm các vùng cấm địa đều mọc ra từ Innovation và Marketing.

Mình không muốn bạn hiểu "sự nghiệp" và "đi làm" là không quan trọng. Nhưng mình muốn bạn hiểu "sự nghiệp" và "đi làm" nếu ở 3 đến 7 đều có thể thay thế hoặc cắt giảm được. Còn 1 và 2 thì không thể. Hay nói trắng ra, 3 đến 7 quan trọng nhưng thua xa 1 và 2.

Tin vui là ngay cả khi bạn chuyên về Kế toán hay thậm chí Luật, nếu bạn áp dụng Innovation và Marketing vào công việc của bạn thì bạn đã khác lắm rồi và thậm chí trở thành số ít.

Ví dụ, thay vì làm kế toán cho một doanh nghiệp, bạn mở văn phòng tư nhân. Thu nhập lúc này thay vì dựa trên "lương tháng", giờ nó đến từ "doanh thu" và số lượng hợp đồng. Như vậy câu hỏi trong đầu bạn lúc này lập tức xoay quanh Innovation và Marketing:

Mình sẽ cung cấp những giải pháp gì cho khách hàng?

Làm thế nào để thị trường biết đến những giải pháp tuyệt vời của mình?

Đây là 2 câu hỏi lớn mà tất cả chúng ta đều phải hỏi và liên tục tìm câu trả lời. Câu trả lời có thể sẽ thay đổi nhưng 2 câu hỏi này thì không.

Hai câu hỏi này sẽ là cánh cổng dẫn dắt bạn đến hàng loạt các câu hỏi thông minh khác.

Sản phẩm của mình cần đạt những tiêu chí gì? Chất lượng? Số lượng? Sản phẩm có gì đặc biệt hơn so với số đông? Tại sao người ta cần nó? Nó có giúp người khác tiết kiệm thời gian, công sức và tiền bạc không? Nó có tính giải trí không? Các chức năng chính là gì? Xây dựng phần nào trước?

Đây là một loạt câu hỏi thông minh thuộc phạm trù Innovation mà số ít hỏi không những mỗi ngày, mỗi giờ mà còn mỗi khoảnh khắc. Họ liên tục nghĩ đến sản phẩm và làm cho nó tăng giá trị trong mắt thị trường. Nếu bạn còn nhớ sách Chuyến Tàu Một Chiều Không Trở Lại thì "Xây" là một từ đẹp nhất trong ngôn ngữ.

Tiếp tục:

Khách hàng chính của mình là gì? Mình sẽ phải giáo dục khách hàng của mình những gì về giải pháp và sản phẩm của mình để họ hiểu? Khách hàng còn bận tâm điều gì khiến họ chưa dám mua? Cách "giáo dục" khách hàng như thế nào là hiệu quả trong thời đại này? Giá thành bao nhiêu là hợp lý?

Số ít có thể chưa có câu trả lời cho những câu hỏi này ngay lập tức. Nhưng ít nhất mỗi ngày, mỗi giờ, mỗi phút của số ít sẽ phảng phất những câu hỏi này trong tiềm thức. Họ quan sát và tìm kiếm câu trả lời dù là chủ động hay thụ động. Những câu hỏi đã được cấy ở trong đầu và bộ não đã bị "mắc bẫy" — khiến nó trở nên tò mò và liên tục truy tìm câu trả lời.

Tất cả chỉ với 2 câu hỏi lớn dẫn đường.

Còn số đông? Hãy để họ suy nghĩ đến những kiến thức "chuyên ngành" của họ. Bạn không cần biết tất cả. Họ biết là được. Họ học 12 năm, 4 năm đại học, bao nhiêu bằng, làm bao nhiêu cái đồ án, đề tài, bỏ tiền ra.

Tất cả chỉ để cho bạn thuê. Chỉ cần bạn trả lương cho họ, việc gì họ cũng làm cho bạn.

CHƯƠNG 31

Scalability – Chìa Khóa Của Số Ít

Tại sao số ít đạt được tất cả mọi thứ mà **không** cần đánh đổi như số đông?

Chìa khóa của số ít là Scalability.

Xin phép bạn độc giả cho mình để từ này nguyên bản tiếng Anh vì mình không tìm được nghĩa tiếng Việt tương đương sát nghĩa và đủ nói lên sức mạnh của từ này. Bạn có thể dịch gần nghĩa như "quy mô hóa" hay "khả năng nhân rộng", mình sẽ giải thích và lấy ví dụ ở dưới để bạn hiểu rõ nghĩa nhất.

Scalability là gì?

Là khả năng nhân rộng quy mô, kích cỡ của một thứ mà **không** cần làm việc vất vả hơn hoặc bỏ thời gian tương đương.

Ví dụ, khi bạn đi cày cho một trang trại, 8 tiếng là tất cả những gì bạn có. Năng lực kiếm tiền của bạn bị giới hạn bởi thời gian (8 tiếng) và công sức.

Nhưng giả sử, thay vì đi làm và nhận 100% lương, bạn thuê một người khác làm công việc của bạn và trả cho người đó 90% lương, bạn chỉ cần 10% lương thôi, nhưng bù lại, bạn giải phóng gần như 100% thời gian và công sức.

Bạn lại dùng 100% thời gian và công sức vừa giải phóng được để làm công việc khác của bạn. Hoặc nếu muốn, bạn lại tiếp tục thuê người thứ 2 làm công việc này cho bạn và cho họ 90% lương, bạn chỉ cần 10% lương. Nhưng sau đó bạn lại giải phóng tiếp gần như 100% thời gian và công sức.

Cứ như thế 10 lần, bạn giải phóng được gần như 100% thời gian và công sức, nhưng vẫn có đủ 100% lương.

Cứ như thế 100 lần, bạn giải phóng được 100% thời gian và công sức và lại nhận được gấp 10 lần lương ban đầu.

Đây là sức mạnh của Scalability. Bạn nhân rộng quy mô, kích cỡ thu nhập mà không cần vất vả hơn hoặc bỏ thời gian tương đương.

Nói cách khác, **Scalability là chìa khóa giúp bạn giải phóng thời gian và nhân rộng quy mô, kết quả.**

Bạn được cả hai. Thời gian được giải phóng và kết quả nhân lên.

Đây là chìa khóa giúp bạn tránh vi phạm hai trụ cột của vùng cấm địa số 3–tự do. Tự do tài chính và tự do thời gian.

Khi đi cày cho trang trại, bạn dễ dàng vi phạm hai trụ cột này.

Bạn không những không có thời gian, mà công sức của bạn không được nhân rộng. Điều này lại kéo theo nhiều hệ luỵ, bạn tiếp tục vi phạm vùng cấm địa số 1–sức khỏe và vùng cấm địa số 2–gia đình.

Thời gian làm thuê là thứ **không thể** nhân rộng được. Bạn chỉ có 24 tiếng một ngày. Dù bạn là siêu nhân không cần ngủ, ăn, giải trí, bạn cũng chỉ bán được tối đa 24 tiếng. Phần lớn người bình thường chỉ bán được 1/3 của 24 tiếng tức là 8 tiếng.

Bạn bán thời gian là bạn nghèo – cả về tiền lẫn thời gian.

Bạn phải chuyển sang **bán sản phẩm.** Sản phẩm có thể nhân rộng vô hạn.

Nếu thời gian, bạn chỉ có thể bán được tối đa 8 tiếng. Thì sản phẩm, bạn không có giới hạn. Bạn có thể bán được 100.000 sản phẩm hay

10.000.000 sản phẩm, trong khi bạn chỉ mất thời gian ban đầu để XÂY dựng sản phẩm đó. Đây gọi là scalability.

Và việc bạn bán cho 100.000 khách hàng hay 10.000.000 khách hàng cũng không nhất thiết phải bỏ thêm thời gian. Bởi có một hệ thống Scalability thứ hai đó là HR (nhân sự).

Bạn thuê người bán cho bạn và trả lương cho họ. Người bán sẽ giải phóng thời gian cho bạn, bạn chỉ có 24 tiếng, nhưng số người bạn có thể thuê là không giới hạn (giống như ở ví dụ đầu).

Như vậy chúng ta đã có:

(1) Sản phẩm – vô hạn

(2) Hệ thống nhân sự (HR) – vô hạn

Là hai công cụ truyền thống của Scalability.

Nhưng bạn đừng hiểu nhầm. Bởi không phải cứ mở công ty thì có nghĩa là công ty đó có thể mở rộng.

Mức độ scalability của một nhà hàng truyền thống rất thấp. Nó vẫn bị giới hạn bởi số ghế ngồi và lượng khách qua lại nhà hàng đó. Dù cho nó đông khách đến mấy đi chăng nữa, nó sẽ chạm đến một ngưỡng giới hạn.

Chỉ đến khi bạn quyết định mở thêm chi nhánh thứ 2, 3, 4, và thuê quản lý và hệ thống nhân viên cho những khu vực đó. Hoặc một cách tốt hơn đó là nhượng quyền thương hiệu (Franchising). Khi nhượng quyền thương hiệu, bạn không còn là chủ sở hữu của các chi nhánh nữa mà là chủ sở hữu của thương hiệu. Các nhà hàng "mượn" thương hiệu của bạn và phải chịu mọi chi phí quản lý của riêng họ. Bạn chỉ việc ngồi thu phí cho mượn thương hiệu.

Thời gian của bạn giải phóng còn doanh thu thì nhân lên với số lượng nhà hàng mượn thương hiệu của bạn. Subway hiện đang có trên 33 ngàn chuỗi nhà hàng nhượng quyền thương hiệu trên khắp thế giới. Subway đứng ở giữa và thu phí từ 33 ngàn chuỗi nhà hàng này.

Số lượng khách hàng tại một chi nhánh là hữu hạn. Nhưng số lượng franchisee (nhà hàng nhượng quyền) là vô hạn.

Đây là sức mạnh của Scalability.

Việc viết và bán cuốn sách này cũng là biểu hiện sức mạnh của Scalability.

Thay vì đứng lớp hay mở khóa học như một số người khác, vốn tốn kém cho người mua và độ lan tỏa không lớn (vài trăm đến vài ngàn), mình chỉ dành 1.000 giờ viết cuốn sách này thật hay và hết lòng, sức lan tỏa của nó là vô hạn.

Cuốn *Cẩm Nang Tự Học IELTS* đã bán được trên 50 ngàn bản và có lượt tải gần 300 ngàn. Như vậy nó đã giúp được hàng trăm ngàn người thoát khỏi cơn ác mộng IELTS với mức chi phí chỉ bằng một bữa ăn hay một tấm vé xem phim.

Thử tưởng tượng nếu mình dành suốt quãng thời gian đó mở lớp dạy. Nếu mỗi tháng mình dạy 20 học sinh, 1 năm mình dạy được 240 học sinh. 10 năm dạy liên tục mình sẽ dạy được 2.400 học sinh. Tiền có thể kiếm được nhiều nhưng cũng đồng nghĩa thời gian và công sức luôn tuyến tính và đi lên.

Trừ khi mình thuê người khác dạy, nhưng đó không phải điều mình mong muốn.

Mình muốn gây ảnh hưởng tới hàng trăm ngàn người, không phải chỉ vài trăm hay vài ngàn. Mình cũng không muốn thu mỗi người hàng chục triệu. Rất lãng phí.

Bạn sẽ thấy thời nay, Scalability có ở khắp mọi nơi, nhưng không phải ai cũng nhận ra và ứng dụng nó.

Việc bạn sở hữu một trang Web có lượng traffic (người truy cập) tăng dần là một dạng Scalability. Bởi số người truy cập là vô hạn. Nó cũng không lệ thuộc vào thời gian hay khoảng cách địa lý. Nó toàn cầu.

Tương tự với YouTube, Facebook, Twitter, TikTok, SnapChat, Instagram, vân vân.

Một bài nói của bạn tại một sân khấu có thể có 500 người nghe đã là đáng tự hào.

Nhưng một bài nói trên YouTube có số lượt người nghe là 500 là một sự "đáng xấu hổ" nếu nói một cách hài hước. Không khó để bạn thấy những bài nói có lượt views lên đến vài trăm ngàn đến vài triệu.

Internet giúp tăng Scalability. Online shopping tăng Scalability. Shipping tăng Scalability.

Giờ đây nhờ có shipping, số lượng người mua hàng không còn lệ thuộc vào khoảng cách vật lý. Dù bạn ở giữa trung tâm hay cuối trung tâm thành phố, khách hàng giống như đang ngồi ngay sát bạn. Bạn không còn có sức ảnh hưởng địa phương lũy tre làng, bạn tiếp cận được với cả nước Việt Nam, thậm chí cả thế giới.

Grab giàu lên từ việc thu phí hoạt động từ hàng ngàn người chạy xe ôm và con số này không có giới hạn. Bản thân Grab không cần chạy xe ôm. Đây là Scalability.

Nhưng mình đoán rằng độc giả cuốn sách này phần lớn không phải là doanh nghiệp lớn. Có thể chỉ là một cá nhân. Bạn hãy coi những ví dụ ở trên chỉ là minh họa giúp bạn hiểu về sức mạnh và nhận dạng được Scalability.

Về bản chất, bạn cần tránh những công việc không có yếu tố Scalability, hoặc thấp, và dồn thời gian cho những việc có mức Scalability cao.

Đứng lớp dạy học là một công việc với mức Scalability rất tệ.

Viết sách là một công việc có mức Scalability rất cao. Lượng người đọc không giới hạn. Chưa kể sách giúp người đọc lặn thật sâu thay vì chỉ bơi trên bề mặt nước như lớp học.

Sản xuất video có mức Scalability rất cao. Lượng view không giới hạn.

Thuê nhân viên giúp tăng Scalability. Bạn ăn phần trăm trên mỗi nhân viên. Đã vậy lại còn được tiếng "tạo công ăn việc làm" cho người khác trong khi về bản chất bạn đang thu nạp kiến.

Tự động hóa công việc cũng giúp tăng Scalability. Vì bạn giải phóng thời gian và tâm trí khỏi những việc non-value added (không có giá trị

gia tăng) để dành thời gian vào những việc tạo ra giá trị gia tăng (sáng tạo, xây dựng, marketing).

Phát triển cộng đồng giúp tăng Scalability. Số lượng người theo dõi bạn là số lượng người bạn có thể giúp đỡ và ảnh hưởng. Con số này cũng không có giới hạn.

Mua bất động sản là cho thuê cũng giúp tăng Scalability. Bởi số lượng nhà bạn có thể mua là vô hạn. Cũng không đồng nghĩa với việc thời gian và công sức của bạn phải tăng lên quá nhiều.

Mua cổ phiếu của một doanh nghiệp cũng là Scalability. Bởi bạn không cần phải mất công xây dựng, duy trì và phát triển công ty đó lớn mạnh như bây giờ và trong tương lai, mà vẫn được làm chủ nó.

Đầu tư vào dự án của người khác, những người tiềm năng để họ làm giàu cho họ và cuối cùng là cho bạn là một dạng Scalability.

Thậm chí kể cả khi bạn thuộc tầng lớp quản trị, dù cho bạn vẫn làm 8 tiếng/ngày hành chính nhưng Scalability có được nhờ việc bạn quản lý hàng trăm/ngàn nhân viên cấp dưới. Bạn được hưởng lợi trên mỗi đầu nhân viên. Ở một hệ thống doanh nghiệp lớn, cấp độ Scalability tăng dần với mỗi cấp độ.

Bạn sẽ sớm nhận ra "làm việc vất vả" hay "lao động" không có ý nghĩa gì nhiều nếu công việc của bạn có mức Scalability thấp.

Khi công việc của bạn có mức Scalability cao, kể cả bạn vừa làm vừa chơi, làm ít hơn người khác, bạn vẫn giàu có và trẻ lâu hơn họ.

Bởi công sức và thời gian của bạn bỏ ra một nhưng bạn gây ảnh hưởng tới hàng triệu, vẫn hơn công sức bỏ ra 10 nhưng ảnh hưởng tới 10.

Scalability là chìa khóa, còn lao động chỉ đơn thuần là mở khóa.

Nếu bạn không có đúng chìa khóa, bao nhiêu công sức lao động của bạn cũng trở nên lãng phí. Bạn vẫn đang chạy theo lối mòn và chạy đua với thời gian. Bạn vẫn bị người khác điều khiển.

Nhưng nếu bạn có chìa khóa, bạn mở nhanh hay chậm cũng không thành vấn đề – kiểu gì nó cũng mở ra.

CHƯƠNG 32

Scalability Thấp – Tự Động Hóa, Thuê Và Tăng Tốc

Bất kỳ việc gì bạn làm, không chỉ trong kinh doanh, hãy luôn tự hỏi yếu tố Scalability cao, thấp, hay không có.

Nếu yếu tố Scalability thấp hoặc không có, bạn không nên làm. Hãy thuê người khác làm hoặc làm thật nhanh cho xong.

Ví dụ, rửa bát là một công việc không có Scalability. Bạn có thể tôn vinh việc rửa bát giúp bạn trân trọng lao động vân vân nhưng không thể phủ nhận nó không tạo tác động lớn lao tới cuộc sống của bạn cũng như người khác. Nó cũng buồn tẻ và không có thu nhập.

Nếu bạn bắt buộc phải làm và không có sự lựa chọn, hãy làm thật nhanh.

Nếu bạn bắt buộc phải làm và có một khoản tiền, hãy "thuê" người khác làm hộ.

Hoặc tốt hơn nữa, hãy mua máy rửa bát. Máy rửa bát giúp tự động hóa công việc rửa bát và giải phóng cuộc đời bạn khỏi rửa bát vĩnh viễn. Máy giặt đã giải phóng cuộc đời cho vô vàn con người thoát khỏi số phận giặt quần áo bằng tay. Ngày nay chúng ta đã có máy rửa bát.

Quét nhà cũng vậy. Thời nay chúng ta đã có Robot quét nhà thậm chí lau nhà. Với mặt sàn lớn, gia đình bạn gần như không bao giờ phải cúi người quét nữa.

Thời gian vừa được giải phóng có thể tái sử dụng vào các công việc mà máy móc không thể làm.

Hãy nhớ, con người chỉ nên làm công việc mà máy móc không thể làm. Chúng ta đang từng bước xóa bỏ tầng lớp nhân viên và tạo ra tầng lớp máy móc.

Bạn nên tự động hóa không khoan nhượng. Nếu không tự động hóa được nữa, thuê người khác làm những việc bạn không muốn làm.

Thời gian, công sức và trí tuệ của bạn nên được dành vào những việc có mức Scalability cao và tưới cây cho cây nhà bạn. Bởi bạn yên tâm, dù cho bạn có tự động hóa không khoan nhượng và thuê người không khoan nhượng, bạn không ngồi chơi như bạn nghĩ, bạn vẫn còn vô số việc khác phải làm. Nhưng đó là những việc thật sự quan trọng, thật sự có ý nghĩa tới bạn, người thân của bạn và xã hội.

Đáng tiếc thay, cuộc đời của đàn kiến mà bạn thấy ngoài kia lại không được như vậy.

Họ dành phần lớn thời gian vào công việc có mức Scalability thấp. Họ không chịu đầu tư tiền và thời gian để tự động hóa hoặc thuê người.

Chẳng trách họ luôn tất bật, nhộn nhịp chạy đua với thời gian, lúc nào cũng bận và stress. Con người trở nên dễ cáu giận. Các vùng cấm địa liên tục bị xâm phạm. Một sự "bận" hoàn toàn phí phạm.

Giờ chúng ta thử phân tích thời gian trong ngày của một người (thí nghiệm), sau đó cùng nhau thay đổi xu hướng Scalability của người này.

(1) Thời gian di chuyển trên xe để đến công ty. Scalability thấp.

(2) Thời gian đi làm hành chính ở công ty. Scalability thấp.

(3) Thời gian đi về nhà. Scalability thấp.

(4) Thời gian đi chợ, mua sắm, chuẩn bị đồ ăn. Scalability thấp.

(5) Thời gian rửa bát, giặt quần áo, phơi quần áo, quét nhà. Scalability thấp.

(6) Thời gian đọc sách. Scalability rất cao.

(7) Thời gian tập thể dục. Scalability rất cao.

(8) Thời gian giải trí mạng xã hội. Scalability thấp.

(9) Thời gian viết bài chất lượng trên mạng xã hội. Scalability rất cao.

(10) Thời gian xây dựng sản phẩm riêng. Scalability cao.

(1) và **(3)** lãng phí. Thời gian di chuyển thường được hợp lý hóa bởi nó liên quan "công việc", "sự nghiệp", nhưng nó là khoảng thời gian chết vô cùng lãng phí, chưa kể xăng xe, sự cố, khấu hao, stress không đáng có – tuổi thọ giảm.

Bạn cần giảm thời gian này xuống tối thiểu. Ví dụ, chuyển sang làm online tại nhà, tìm chi nhánh gần hơn, chuyển chỗ ở, thậm chí chuyển sang công ty khác hoặc nghỉ hẳn.

(2) Tự động hóa càng nhiều càng tốt hoặc thuê người làm. Nếu may mắn, vươn lên tầng lớp quản trị (Scalability của bạn sẽ tăng vọt) – nhưng đây là quá trình rủi ro, phí thời gian, nặng bằng cấp và cuối cùng quan trọng nhất là sau khi bạn nghỉ việc, mảnh đất Minecraft của bạn cũng vẫn chưa trù phú (bạn còn nhớ Minecraft?).

Cách tốt nhất là cố gắng nghỉ việc trong tương lai.

(4) Làm thật nhanh. Tốt nhất nên có sẵn cho mình một hệ thống để giảm tối đa thời gian lãng phí. Ví dụ, chỉ mua những thứ XYZ và không lượn lờ quá lâu trong siêu thị. Nấu ăn đơn giản không cần cầu kỳ nhưng vẫn đủ dưỡng chất.

Bản thân mình rất biết ơn máy xay sinh tố. Nó đã giải phóng cho mình rất nhiều thời gian vào buổi sáng vì mình chỉ cần cho rau, củ, quả, hạt vào xay rồi uống. Vừa nhanh, rẻ, sạch, giàu dinh dưỡng và ngon.

Nếu bạn may mắn có người nấu cho bữa trưa và tối thì càng tuyệt vời. Nếu không, hãy nấu một lần nhiều bữa. Bởi nếu không bạn sẽ phải dành thời gian gấp đôi, gấp ba chỉ để nấu một bữa. Đây là khoảng thời gian rất lãng phí.

(5) Tự động hóa. Mua máy rửa bát, máy giặt, máy quét nhà. Có chăng tất cả những gì bạn cần làm là dùng giấy ướt (khăn ướt) lau bụi ở bàn ghế – đây là những việc mà máy móc chưa thể làm.

(8) Thời gian giải trí trên mạng xã hội (hoặc xem phim) nên được giảm một cách tối đa – vì nó không scale được.

Đây là những nhóm công việc có Scalability thấp mà bạn đã cắt giảm được khỏi thời gian biểu của bạn. Hãy nhớ, đây là cả một quá trình vì thế bạn không cần kỳ vọng phải làm được trong một hôm.

Nhưng cũng nhớ rằng, có những người cả đời không cắt giảm nổi chỗ Scalability thấp kia. Phần lớn số đông sống một cuộc đời không có Scalability – và họ không nhận ra điều này.

Họ tự hào vì rửa bát (vì họ cảm thấy giá trị trong đó – bất chấp giá trị thị trường gần như bằng không).

Họ cho rằng giặt quần áo giúp họ thư giãn – như một sự huyễn hoặc sống trong thế giới bong bóng của chính họ.

Họ cho rằng đi làm hành chính rất đáng tự hào (bất chấp họ có mức thu nhập trên hoặc dưới mức đủ ăn một tí và hi sinh biết bao nhiêu đam mê, sở thích thật của bản thân).

Sự thật là nếu bạn giàu có và tự do thời gian, không phá vỡ bất kỳ trụ cột và các vùng cấm địa thì thôi bạn cứ việc đam mê rửa bát, quét nhà, giặt giũ thoải mái.

Nhưng phần lớn số đông vi phạm vùng cấm địa – và họ không hiểu tại sao.

Họ cứ cố và cố, cứ tự hào, cứ huyễn hoặc và vẫn luôn khổ sở.

Đây là vấn đề.

***

SỰ THẬT VỀ RỬA BÁT – cuộc chiến không hồi kết...

Mất hơn 20 năm để mình nhận ra rửa bát không phải là bạn.

Nếu bạn cho rằng mình cực đoan, bạn đã nhầm.

Mình đã từng "nhồi sọ" cậu em trai về "lợi ích của rửa bát": rửa bát giúp thư giãn, tăng sự dẻo dai, xây dựng bản lĩnh. Mình thậm chí còn làm cả Radio nói về việc mình ủng hộ làm việc nhà như thế nào. Nó giúp thư giãn thế nào. Nó giúp vận động như thế nào.

Tóm lại, mình đã từng ghét rửa bát, sau đó quen dần với nó, rồi thích nó, và rồi tự tin cho rằng nó là "nền tảng" cho mọi công việc to tát hơn. Giặt quần áo, quét nhà, lau nhà cũng tương tự. Mình không muốn làm, nhưng mình trân trọng nó. Vì nó tượng trưng cho sự lao động. Mình lại lao vào làm.

Ngày này qua ngày khác. Mình tự hào.

Cho đến khi mình dọn ra nhà mới. Nhà này có máy rửa bát.

Chủ nhà bảo cứ dùng thoải mái đi. Mình lại lên giọng dạy khôn chủ nhà về công dụng của rửa bát. Nó chỉ cười không nói gì.

Mình cứ thế tiếp tục ngày này qua ngày khác rửa bát bằng tay cho đến một ngày mình có quá nhiều bát đĩa và lười. Mình tự hỏi "Tại sao không thử dùng một lần?".

Cho hết bát đũa vào ngay ngắn. Bấm máy. Uỳnh uỳnh. Một tiếng sau. Mở nắp máy rửa bát ra. Vẫn còn chút nghi ngờ máy rửa thì làm sao bằng người rửa được. Mình lật từng cái bát, cái đĩa lên, sạch bong kin kít. Như bát mới. Hơn cả người rửa. Mình chỉ biết "WOW".

Từ đó trở đi, mình "thử" mỗi ngày. Cứ ăn xong cho vào máy, tối đến bấm máy. Rồi làm việc khác.

Thật tuyệt vời. Đó là giây phút mình nhận ra, mình đã bị nhồi sọ bấy lâu nay (nói vui vậy thôi các bạn đừng bắt lỗi).

Điều mình muốn nói ở đây đó là nếu để nói về lợi ích của một thứ thì lúc nào cũng có. Nhất là khi chúng ta bị ép buộc làm nó trong khoảng thời gian dài. Dẫn đến việc không làm nó trở nên "thiếu tự nhiên" và có phần "đi ngược lại chân lý". Chúng ta có xu hướng muốn bảo vệ nó đến cùng bằng cách hợp lý hóa nó.

Nếu rửa bát giúp bạn "tập thể dục", tại sao bạn không chọn việc "chạy bộ?".

Nếu rửa bát giúp bạn "thư giãn", tại sao bạn không chọn việc "đọc sách, nghe nhạc, xem phim"?

Nếu rửa bát giúp bạn xây dựng bản lĩnh, "tại sao bạn không chọn "tập gym"?

Tương tự với quét nhà, lau nhà, giặt quần áo. Điều đáng buồn là chỉ đến khi chúng ta trải nghiệm và LẤY LẠI được thời gian đã mất, chúng ta mới thấy nó GIÁ TRỊ và XỨNG ĐÁNG như thế nào.

Thực tế, MỨC SỐNG của bạn chỉ có thể đi lên NẾU BẠN CHO PHÉP NÓ.

Bạn sẽ thấy bất ngờ khi điều này nghe có vẻ dễ nhưng RẤT KHÓ LÀM.

Như mình, điều này mất hơn 20 năm. Ngay cả khi có máy rửa bát rồi, mình cũng chống đối đến cùng.

Bây giờ mình phải dạy lại em trai. Rửa bát là kẻ thù, không phải là bạn. Mình biết mình biết, nghe có vẻ cực đoan.

Nhưng đây là cách nhanh nhất để thay đổi hệ tư duy.

Để sống sung sướng, bạn phải chấp nhận một điều. KHỔ là thù, không phải là bạn.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 33

Scalability Cao – Hãy Giảm Tốc Độ

Bạn không cần đi nhanh. Bạn chỉ cần đi đúng hướng.

Sau đó đi chậm hay nhanh không thành vấn đề.

Vì kiểu gì bạn cũng sẽ đến đích.

(*Facebook Kien Tran*)

Với những công việc Scalability thấp, bạn cần đi thật nhanh.

Nhưng với những công việc Scalability cao, bạn nên giảm tốc độ để đảm bảo chất lượng dài hạn.

Phần lớn số đông làm ngược lại, họ đi chậm với những việc Scalability thấp, một cách tận hưởng cuộc sống, rồi đi rất nhanh và ẩu với những công việc Scalability cao.

Mình xin ví dụ như sau:

Sản xuất video trên YouTube là một dạng công việc Scalability cao bởi một video bạn làm ra có thể có hàng ngàn đến hàng triệu người xem (tiềm năng).

Có rất nhiều bạn vội vã trong việc làm video. Họ muốn nổi tiếng nhanh và vì thế các video làm một cách cẩu thả, thiếu chuyên nghiệp, thậm chí tra tấn người xem. Nhưng vì cái tôi của họ quá cao, họ nghĩ

người khác sẽ tận hưởng những video "chém gió" của họ. Họ vội vàng và muốn làm cho xong.

Việc quá tập trung vào tốc độ khiến họ mặc dù đang làm công việc có Scalability cao nhưng không đạt mức Scalability cao như kỳ vọng. Các video đăng lên không có người xem và kênh của họ dần chìm vào quên lãng. Toàn bộ công sức đổ xuống sông xuống biển.

Nhưng nếu họ ra video chậm hơn, làm kỹ hơn, tỉ mỉ hơn, tập trung vào chất lượng và mang lại giá trị cho người xem, cho dù công sức họ bỏ ra rất nhiều nhưng vì Scalability rất cao, nó trở nên xứng đáng. Chỉ cần 100 ngàn views hoặc 1 triệu views thì dù mất một tháng sản xuất video cũng xứng đáng.

Nếu bạn là một kỹ sư hay nhà sáng chế phát triển sản phẩm hay giải pháp của bạn, thì vài năm thậm chí 10 năm không thành vấn đề. Bởi một khi sản phẩm đó được ra đời và chất lượng vượt trội thì tất cả công sức và thời gian sẽ được đền đáp xứng đáng. Tại sao? Scalability cao.

Nhưng 10 năm hay thậm chí 20 năm chạy theo con đường làm thuê với mức Scalability thấp thì khi bạn nghỉ việc, bạn chẳng có gì trong tay.

Đây là sự khác biệt.

Bạn đừng hiểu nhầm rằng mình khuyên bạn kéo dài thời gian hay chần chừ. Ngược lại là khác.

Mình viết cuốn sách này trong vòng 2 tháng bởi mình có khả năng. Nhưng nếu bắt buộc phải viết trong vòng 2 năm mình cũng không phàn nàn bởi đây là công việc có mức Scalability rất cao. Sở dĩ mình viết trong 2 tháng vì mình đã viết quá nhiều rồi và việc viết lách không còn là khó khăn.

Đối với bạn, khi đang xây dựng sản phẩm và biết chắc công việc của bạn có mức Scalability cao, dù là 2 tháng hay 2 năm cũng không thành vấn đề. Tốc độ không quan trọng bằng chất lượng. Mức độ ảnh hưởng mới là yếu tố quan trọng nhất.

Vì vậy, nếu bạn đang làm chủ sở hữu nhà hàng, hay quán cafe, bạn biết rằng bán cafe hay bán đồ ăn là công việc Scalability rất thấp.

Nhưng bán thương hiệu lại là công việc Scalability rất cao. Hãy dành thời gian xây dựng hình ảnh và tăng giá trị thương hiệu sau đó chuyển sang nhượng quyền thương hiệu.

Nếu bạn đang xây dựng nội dung cho một website doanh nghiệp của bạn, xây dựng từng bài viết một, từng viên gạch một. Thông tin càng chất lượng cao càng tốt thay vì copy paste. Bởi đây là công việc có mức Scalability cao, càng vội càng hỏng.

Đầu tư cho một start-up cũng vậy, chính vì mức Scalability của nó rất cao, bạn không thể vội vã nhắm mắt đầu tư. Đầu tư chậm tốt hơn đầu tư nhanh.

Trở lại trước, chỉ sau khi bạn xóa sổ được các công việc Scalability thấp, bạn mới có quỹ thời gian, tâm trí và năng lượng để làm công việc có Scalability cao.

Khi bạn quá bận cho những việc Scalability thấp, đầu bạn nghĩ đến nó nhiều và chẳng trách khả năng sáng tạo của bạn không được cao.

Bạn cần thời gian để tưới cây cho sáng tạo.

CÁCH CHĂM BẴM VÀ TƯỚI NƯỚC CHO NĂNG LỰC SÁNG TẠO

Năng lực sáng tạo là vô hạn. Vấn đề là ở chỗ môi trường xung quanh quá khô cằn khiến sáng tạo không thể nảy nở. Bạn trở thành một người nhàm chán.

Để sáng tạo, bạn cần phải chăm bẵm và tưới nước cho nó mỗi ngày. Làm như thế nào?

1. Âm thanh

Chọn âm nhạc chất lượng cao thay vì nhạc thị trường. Phần lớn nhạc thị trường giống như thức ăn nhanh. Nghe hay nhưng khá đục. Nhạc thị trường chỉ theo thời thế rồi lại chìm. Nhạc có lời thường không trong bằng nhạc không lời. Bạn cần âm thanh càng trong trẻo càng tốt.

2. Hình ảnh

Huấn luyện đôi mắt của bạn để phân biệt đẹp và xấu. Khi bạn nhìn vào những thứ design lỗi, não của bạn sẽ trở nên lộn xộn. Bởi nó phải dành quá nhiều thời gian xử lý thông tin rác. Học ngôn ngữ design. Học cách nhìn cái đẹp. Ví dụ: Tập sử dụng máy ảnh cơ. Sàng lọc những hình ảnh "rác" gây mất tập trung.

3. Không gian

Less is more. Không gian càng bề bộn não bạn càng căng. Quá nhiều thông tin thừa bạn phải xử lý khi nhìn vào không gian xung quanh bạn.

4. Ô nhiễm

Ô nhiễm giống như thuốc độc vẩy lên sự sáng tạo. Ô nhiễm tiếng ồn (còi xe), ô nhiễm ánh sáng, ô nhiễm hình ảnh (design lỗi), ô nhiễm ngôn ngữ (tiêu cực), ô nhiễm thông tin (báo lá cải, đám cưới ngôi sao, game shows truyền hình).

Nguy hiểm nhất là ô nhiễm ngôn ngữ. Bạn càng tiếp xúc với những người tiêu cực, thua cuộc, hay cáu giận, bạn càng bị ô nhiễm.

Còn rất nhiều cách nữa. Nhưng chỉ cần thay đổi những thứ trên là bạn đã rất khác rồi.

Chọn âm thanh trong, hình ảnh trong, không gian sạch và trong, và giảm ô nhiễm. Lúc này mới là lúc sáng tạo nảy mầm.

(*Facebook Kien Tran*)

Khi đi chậm, bạn mới có thể tập trung vào chất lượng và tư duy sáng tạo để giải quyết vấn đề.

"Đi làm" phần nào giết chết sự sáng tạo. Nó khiến bạn trở thành con người vì trang trại. Khoảng thời gian di chuyển mỗi ngày của bạn cũng trở nên lãng phí, thêm stress. Sức sáng tạo giảm. Đó là lý do khi về nhà bạn có xu hướng tiêu thụ đồ ăn nhanh (rác), nạp thông tin rác, ô nhiễm và không thể tự tạo ra sản phẩm riêng cho chính bạn hay cho xã hội.

CHƯƠNG 34

Scalability Trong Đọc Sách

Đọc sách là một công việc có mức Scalability rất rất cao.

Kiến thức tốn rất nhiều thời gian để có được.

Nhưng cũng nhờ nó, bạn lại càng tiết kiệm được nhiều thời gian hơn.

Chúng ta thu nạp kiến thức bằng cách này hay cách khác.

Hoặc là qua lỗi của chính bạn, hoặc là qua lỗi của người khác.

(*Facebook Kien Tran*)

Không phải ai cũng thật sự cảm nhận được sức mạnh của đọc sách. Có nhiều người thậm chí chỉ muốn đọc cho nhanh và cho xong. Bản thân mình đọc rất chậm.

Khi bạn nhận thức được những gì viết trong sách bởi những bộ não vô cùng sáng sủa, mất hàng chục năm kinh nghiệm để rút ra, mất hàng ngàn giờ để viết và hàng trăm giờ để biên tập, bạn sẽ thấy đọc sách nhanh là cách làm sai.

Dành 12 năm học phổ thông mới là lãng phí và lâu.

Dành 12 năm đọc sách chậm mới là xứng đáng và chuẩn.

Mục tiêu của bạn không phải là đọc nhanh.

Mục tiêu của bạn là HIỂU nhanh.

(*Facebook Kien Tran*)

Phần lớn số đông không đọc sách vì họ cho rằng đọc sách lãng phí thời gian. Nhưng họ không nhận ra rằng dành 1 tuần, thậm chí 1 năm đọc 1 cuốn sách chất lượng có thể giúp tầm nhìn và sự sắc bén của họ vượt các tiến sĩ giấy mất hàng thập kỷ "đi học".

Khi nói chuyện, xem video, lướt mạng xã hội, bạn mới chỉ đang bơi.

Khi đọc sách, bạn đang lặn sâu xuống đáy để thật sự hiểu. Cuốn sách này là một ví dụ.

"Đừng chạy theo số đông" như bạn thấy không thể có sức mạnh chỉ qua một bài viết trên Facebook, nó cần cả một cuốn sách, nó cần sự phân tích đa chiều, mọi khía cạnh, mọi góc độ, mọi định nghĩa, ngôn ngữ, với mức tư duy phản biện rất cao.

Nếu bạn dành thời gian đọc mỗi ngày hơn 2 tiếng, về bản chất bạn đang thuộc nhóm số ít, bởi không phải ai cũng đọc sách.

Nếu xã hội của chúng ta giống như một cái bờ biển, 90% dân số sẽ giống như đang bơi ở mặt biển hoặc nằm trên bờ biển.

5% sẽ bơi sâu hơn. Với con số 5% này, những sách họ đọc thuộc hàng truyền thống, những cuốn đã có hàng triệu người đọc và không có gì đặc biệt. Kiểu như 7 Thói quen của người thành đạt, Đắc Nhân Tâm, Bí quyết giảm cân, vân vân.

5% sẽ lặn thật sự sâu xuống dưới đáy. Với con số 5% này, những sách họ đọc không còn là nhóm sách truyền thống, mà những sách ít người biết nhưng cực kỳ chất lượng. Ví dụ: How Not To Die của Dr. Michael Greger, Whole của Dr. Colin Campbell. The Liberal Media Industrial Complex của Mark Dice, The Laws of Human Nature của Robert Greene, Permanent Record của Edward Snowden, The Internet of Money của Andreas Antonopolous hay Subscribed của Tien Tzuo.

Họ thích sách hiếm, ít người biết nhưng có chiều sâu, các thông tin lạ, chất lượng cao. Bởi họ không thích bơi ở tầng 5% kia cùng số đông với những lời khuyên truyền thống bề nổi, họ thích lặn sâu và thật sự hiểu mọi căn bệnh xã hội và trở thành số ít thông thái.

Đừng chỉ đọc sách mà ai cũng đọc.

Hãy đọc cả những sách mà không phải ai cũng đọc. Lặn thật sâu.

Khi lặn sâu và nhìn lên, bạn mới thấy mọi người đang bơi sai trong sự tự hào.

Còn khi nhìn thẳng, bạn mới thấy đáy biển đẹp như thế nào và tiếc cho số đông vì họ không được nhìn thấy những thứ bạn nhìn thấy.

Đừng đọc sách để "hoàn thành mục tiêu",

Hay để "thể hiện mình đọc nhiều".

Đọc sách vì bạn thật sự thích thú, tò mò và mong muốn đắm chìm trong cái Universe có trong sách (như một đứa trẻ).

Nếu bạn cho rằng đọc sách là một "mục tiêu" để hoàn thành,

Bạn đang đọc sai cách.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 35

Tiền Và Năng Lượng Tư Duy

Khi không có tiền, bạn nhìn đâu cũng thấy chi phí.

Khi đã có tiền, bạn nhìn đâu cũng thấy cơ hội.

Số dư tài khoản của bạn có sức mạnh ảnh hưởng tới tư duy của bạn nhiều hơn bạn nghĩ.

Một người có 1 tỷ tiền mặt sẽ nhìn thế giới khác với người có 100 ngàn.

Một người có 1.000 tỷ tiền mặt sẽ nhìn thế giới khác với người có 10 tỷ.

Điều này thể hiện rõ ràng nhất ở tiêu dùng.

Khi bạn có 100 triệu, bạn nghĩ đến mua xe máy. Xe loại gì? Bạn dành thời gian quan sát và nghiên cứu các loại xe máy. Khi bạn đã có 10 tỷ, bạn lại nghĩ đến mua ô tô. Ô tô loại gì? Bạn chỉ dành thời gian quan sát và nghiên cứu các hãng ô tô.

Điều này rất dễ giải thích, tầm nhìn của một người thường bị giới hạn bởi khả năng chi trả. Khi sức mạnh chi trả của bạn thấp, mắt của bạn chỉ có thể nhìn được phạm vi lân cận.

Không chỉ tiêu dùng mà còn phạm vi kinh doanh và cơ hội. Bạn gần như bị mù với những cơ hội kinh doanh hoặc cơ hội làm chủ cuộc đời khi số dư của bạn không đủ nhiều.

Bạn sẽ sợ mất tiền. Đầu óc bạn quá lo lắng và tất cả những gì bạn nhìn thấy là chi phí, cơm áo gạo tiền và sinh tồn.

Điều này lại càng hạn chế khả năng của bạn, đây là một vòng luẩn quẩn. Một khi đã nghèo, bạn sẽ khó thoát. Nhưng một khi đã giàu bạn lại càng dễ giàu hơn.

Suy nghĩ của con người thay đổi khi số dư tài khoản của họ tăng lên. Đây là một hiệu ứng tâm lý học.

Nếu bạn đang là sinh viên, chưa có tiền, bạn cần làm mọi cách để tích lũy được một khoản tiền đủ lớn. Mục tiêu của bạn với việc tích lũy khoản tiền này **không** phải để đầu tư kinh doanh, mà để nâng cấp tư duy. Bạn muốn mắt bạn sáng và cảm nhận được cơ hội. Bạn muốn nó càng nhạy càng tốt.

Vì vậy, bạn muốn tích lũy càng nhiều càng tốt.

Khi đã có đủ, lúc này cái đầu của bạn sẽ chính thức đi vào hoạt động. Tất nhiên không bao giờ là đủ. Nhưng bạn nhất định phải có một khoản tiền mặt.

Tỷ phú Phạm Nhật Vượng chắc chắn sẽ có tư duy khác một người bình thường.

Khi ngồi trên đống tài sản hàng trăm triệu đô la, ông sẽ không bao giờ nghĩ đến mấy công việc cò con như mở nhà hàng hay đánh hàng Quảng Châu hay bán khẩu trang. Ông sẽ nghĩ đến những dự án khổng lồ như xây dựng khu đô thị hay cầu đường hàng ngàn tỷ đồng. Ông xây cơ sở hạ tầng.

Bạn không cần phải giỏi như Phạm Nhật Vượng, nhưng nếu bạn ngồi trên đống tài sản khổng lồ, bạn cũng sẽ suy nghĩ gần giống như vậy. Bạn không ước mơ nhỏ nữa, bạn sẽ ước mơ lớn – cái ước mơ mà đối với bạn có thể vẫn là nhỏ.

Hàng loạt cơ hội sẽ tự động xuất hiện trước mặt bạn.

Lúc này là lúc câu hỏi trong đầu của bạn không còn là:

"Không biết có cơ hội kinh doanh nào không nhỉ?", mà sẽ chuyển thành:

"Mình nên bỏ qua các cơ hội nào để tập trung vào cơ hội tốt nhất nào nhỉ?"

Mình không muốn làm bạn thất vọng, nhưng sự thật là cơ hội thường đến dễ dàng hơn nhiều với những người có sẵn tiền.

Vì vậy, hãy tạm quên chiếc iPhone đời mới nhất hay vay nợ trả góp chiếc Mazda 7 chỗ hay căn chung cư trả góp nếu bạn chưa có nhiều tiền.

Có những người không chỉ không có tiền, họ còn âm tiền – sống trong nợ nần tiêu dùng. Tiêu dùng xa xỉ là một dạng thuế đánh vào những cá nhân bất an. Thay vì làm mọi cách để đạt được bình yên thật sự, họ sống trong bất an vĩnh cửu và che đậy bằng huyễn hoặc tự hào và đẳng cấp fake.

Trước mắt, bạn nên nhớ sự bình yên của bạn thể hiện ở khoản tiền mặt dư ra mà bạn tích lũy được, chính vì thế bạn cần tích lũy một cách cẩn thận.

Không có bất kỳ sự tiêu dùng xa xỉ nào mua được sự bình yên thật sự.

Thời nay, bình yên thật sự và tự do mới thực sự là món đồ xa xỉ.

Nó thể hiện ngay trên chính khuôn mặt của bạn.

Chống lưng bởi lượng tiền mặt và tài sản, công cụ bạn đang có.

CHƯƠNG 36

Tái Đầu Tư – Sức Mạnh Của Tư Bản

Đừng tích trữ quá nhiều nước, hãy luôn sử dụng nước để tưới cây.

Chủ nghĩa tiết kiệm coi tiền là chúa trời và tôn thờ nó.

Chủ nghĩa tái đầu tư coi tiền là công cụ và sử dụng nó.

Hồi còn nhỏ, mình được dạy tiền rất quý và phải tiết kiệm. Cứ mỗi khi có tiền mừng tuổi hay bán ve chai được tiền, bố mẹ lại dạy mình nhét vào heo đất.

Ngay cả bố mẹ mình, ngoài tiền học của mình và các khoản chi phí hộ gia đình thì gần như bao nhiêu tiền, bố mẹ cất đi hoặc gửi ngân hàng. Mãi về sau này bố mẹ mới bắt đầu mua nhà đất và cổ phiếu.

Nhưng một gia đình trung lưu như nhà mình đã có một hồi lâu có ác cảm với việc tiêu tiền và cảm thấy xót mỗi khi số tiền trong túi giảm đi.

Mình đã từng cho rằng tiền có giới hạn và vì thế phải tiết kiệm. Kiếm được bao nhiêu phải giữ.

Suy nghĩ này sớm thay đổi khi mình dần hiểu được bản chất và sức mạnh của tư bản là **tái đầu tư lợi nhuận (reinvestment of profit).**

Bất kỳ công việc làm nào của bạn, dù là đi làm thuê hay kinh doanh, bạn cũng sẽ dư ra một khoản tiền sau khi trừ các chi phí – đây là *lợi nhuận*. Hay khoản tiền đút túi.

Phần lớn chúng ta sẽ cất đi, gửi ngân hàng, mua vàng hoặc để dành mua đất.

Nhưng nếu bạn coi tiền là **công cụ**, bạn sẽ tái đầu tư khoản tiền này – tốt nhất là vào mảnh đất Minecraft của **riêng** bạn.

Ví dụ, các YouTuber thường sử dụng thu nhập từ YouTube để tái đầu tư lại trang thiết bị chuyên nghiệp như studio, máy quay, ánh sáng, âm thanh; những công cụ này lại góp phần tăng chất lượng video trong tương lai của họ, giúp họ kiếm được càng nhiều tiền hơn.

Nếu để ý, bạn sẽ thấy những video đầu tiên của những YouTuber nổi tiếng đều thiếu chuyên nghiệp, khác hẳn với những video mới nhất. Đây là sức mạnh của tái đầu tư. Thử tưởng tượng nếu thu nhập từ YouTube của họ không dùng để mua trang thiết bị?

Sau đó, khi kênh của họ đã quá lớn, họ lại thuê người edit videos, quản lý, đội ngũ marketing, thậm chí đội ngũ lên kịch bản. Đây là tái đầu tư. Dòng tiền thu được lại tiếp tục đổ vào mảnh đất Minecraft thay vì chảy ra ngoài quá nhiều.

Còn nếu bạn là chủ nhà hàng, tái đầu tư nghĩa là dùng lợi nhuận để mở thêm chi nhánh, thuê nhân viên chất lượng cao hơn, bảo trì nhà hàng, tăng chất lượng món ăn.

Nói có vẻ dễ nhưng bạn sẽ thấy có nhiều nhà hàng hay quán ăn thậm chí không làm được điều này. Không quá khó để thấy những quán ăn tồn tại cả chục năm trời nhưng không gian vẫn cũ kỹ, đồ ăn vẫn ở mức trung bình, chất lượng phục vụ vẫn ở mức trung bình, vẫn cái bàn, ghế sắp gãy.

Ở những doanh nghiệp như thế, tiền chảy ra ngoài nhiều hơn chảy ngược vào trong để phát triển. Như thế không tốt. Bạn cần phải tưới nước liên tục cho cây của bạn.

Điều này dễ thấy ở các cổ phiếu chất lượng cao như Google, Amazon.com, Facebook, lợi nhuận sinh ra không được dùng để trả cổ tức cho cổ đông mà lại được tái đầu tư vào doanh nghiệp.

Hồi xưa mình cũng cho rằng công ty gì mà keo kiệt thế không trả tiền cổ tức cho nhà đầu tư. Nhưng chính sự tái đầu tư mới làm nên sức mạnh phát triển rực rỡ như thế. Thay vì cất tiền ăn lãi suất thụ động hoặc đầu tư vào một công ty mà bạn không biết rõ, tái đầu tư vào chính bạn và mảnh đất Minecraft nhà bạn là yếu tố quan trọng để kích thích sự bùng nổ.

Như mình đã phân tích ở trên, làm chủ một doanh nghiệp không có nghĩa bạn đang theo hướng tư bản. Quá trình tích lũy tư bản (capital accumulation) chỉ có thể đạt được thông qua quá trình tái đầu tư liên tục lợi nhuận (reinvestment of profit).

Mình muốn nhấn mạnh rằng ở ngoài xã hội, không phải doanh nghiệp hay cá nhân nào cũng làm điều này. Đó là lý do họ luôn dậm chân tại chỗ và sức phát triển rất yếu kém vì dòng tiền chảy ra ngoài chứ không vào trong. Bạn cần đảm bảo dòng tiền chảy liên tục vào trong và ít chảy ra ngoài (như tiêu dùng, biếu xén, lãng phí, giải trí).

Như vậy lỗi đầu tiên chúng ta gặp phải là **không** tái đầu tư.

Lỗi thứ hai phổ biến hơn nhiều, là **tái đầu tư sai**.

Nói về tái đầu tư cá nhân, nhiều gia đình chọn tái đầu tư vào thế hệ sau.

Gia đình mình là một ví dụ, phần lớn thu nhập của cha mẹ mình được tái đầu tư vào các con (thay vì vào công việc kinh doanh).

Nếu có cỗ máy thời gian giúp mình quay ngược lại quá khứ, mình sẽ khuyên cha mẹ đầu tư ngược lại vào kinh doanh, còn riêng mình, mình không cần đi học mà chỉ cần ở nhà tự học, đọc sách, đi khắp nơi và trải nghiệm. Tất nhiên chuyện đã rồi và không thể thay đổi.

Cái mình muốn nói đó là một khoản tiền được gọi là "tái đầu tư" vào cái gọi là "giáo dục" phần lớn là lãng phí. Vì nó rất nhiều, rất lan

man, kiến thức lạc hậu và thiếu chính xác, bộ máy giáo dục quan liêu từ trung ương đến địa phương, chưa kể nạn "học thêm".

Đó là lý do có những gia đình hàng bao nhiêu thế hệ vẫn không thoát được nghèo và vẫn phải đi cày thuê cho trang trại người khác cả đời.

Giáo dục là khoản đầu tư có lãi nhất. Đúng.

Nhưng số tiền khổng lồ đã đổ vào giáo dục lỗi.

THUẾ TÀI SẢN (WEALTH TAX)

Elizabeth Warren (ứng cử viên tổng thống của đảng Dân Chủ – Mỹ) muốn đánh thuế giới siêu giàu dựa trên tổng tài sản (Wealth).

Vậy liệu những người như Bill Gates có nên cống nộp hàng tỷ USD cho chính phủ?

1. Chính phủ: Tham ô, kém hiệu quả, bạo lực, chậm, lãng phí, cồng kềnh, quan liêu.
2. Bill Gates: Chất xám, hiệu quả, việc thật, hiền hòa không bạo lực, nhanh gọn, đã cứu hàng triệu người.

Chưa kể, việc áp đặt thuế tài sản về bản chất là "cướp".

Những hành vi chiếm đoạt tài sản, cướp bóc thường bọc dưới những cái mác tích cực (Wealth Tax) và dưới lớp vỏ nhân nghĩa (chia cho người nghèo).

(*Facebook Kien Tran*)

Thuế tài sản là một ví dụ điển hình khác của việc tái đầu tư sai.

Nếu bạn có tiền và có 2 lựa chọn để bạn đầu tư. Một là những người thật sự thông minh có đầu óc, hai là bộ máy chính trị quan liêu, lãng phí, bạn sẽ muốn tiền của bạn chảy vào đâu?

Ai sẽ là người sử dụng số tiền đó một cách hiệu quả và hiệu lực nhất?

Đây là câu hỏi bạn cần hỏi chính bạn mỗi khi quyết định tiêu tiền của bạn.

CHƯƠNG 37

Tái Đầu Tư – Làm Giàu Đúng Bên

Ở một nền kinh tế tư bản, về lý thuyết, tất cả đang làm cho nhau giàu lên.

Điều này đúng cả trong thực tế.

Ví dụ dễ hiểu nhất là Grab ở Việt Nam. Cách đây không lâu, khoảng 10-20 năm đổ lại, sinh viên ra thành phố học thường không có nhiều tiền. Không việc làm, lại phải trang trải các chi phí cuộc sống. "Sinh viên nghèo" trở thành một cụm từ quen thuộc.

Thời nay, "sinh viên nghèo" là một hiện tượng hiếm gặp hơn nhiều. Bởi chỉ cần một chiếc xe máy và một chiếc điện thoại smartphone kết nối 4G/LTE vốn rất rẻ (cảm ơn tư bản), bất cứ ai cũng có thể kiếm được một khoản tiền.

Nói nôm na, kiếm tiền không còn là một điều xa xỉ. Xin việc không còn là một cụm từ hot.

Khi mà gần như tất cả sinh viên giàu lên, thoát khỏi đói nghèo, sức mua của xã hội cũng tăng lên, các shop bán quần áo cũng bán đắt hàng hơn, các shop điện thoại smartphone cũng bán được nhiều hơn, gần

như tất tần tật mọi thứ đều có nhiều người mua hơn. Đơn giản bởi ai cũng có tiền.

Tất cả chúng ta đang làm cho nhau giàu lên là điều đương nhiên.

Vấn đề tiếp theo bạn gặp phải đó là tính hiệu quả (efficiency).

Bạn tất nhiên không thể dùng tiền hối lộ cho bộ máy quan liêu chính trị và mong muốn số tiền đó làm cho họ giàu lên và điều này lại làm cho bạn và xã hội giàu lên.

Bạn đã mất số tiền đó bởi tính thiếu hiệu quả của bộ máy. Đây là lãng phí chứ không phải tư bản.

Như vậy, câu hỏi quan trọng đặt ra là:

"Bạn cần hoặc nên làm giàu cho ai?"

Đây là câu hỏi quan trọng bởi có một sự thật ít người biết đó là **khi bạn làm giàu đúng người, điều này không có nghĩa bạn nghèo đi, mà sẽ khiến bạn giàu lên.**

Mình làm giàu cho rất nhiều bên.

Mình làm giàu cho bên bán công cụ lao động, thiết bị, phần mềm cho mình. Apple, Microsoft, Adobe, Scrivener, Google, Amazon.

Mình làm giàu cho các tác giả viết ra những cuốn sách thay đổi cuộc đời mình. Mình muốn họ giàu, bởi khi họ có tiền họ sẽ viết nhiều hơn, khi họ nghèo, họ sẽ làm việc khác và cuối cùng mình không có cái hay để mà đọc, mình kém đi. Chính vì vậy, mình từ chối mua sách lậu, mình mua sách gốc không phải vì mình không thể tìm được sách lậu, mà mình thật lòng muốn họ giàu. Mình muốn họ càng giàu càng tốt. Vì đồng tiền vào túi họ sẽ được sử dụng hợp lý và hiệu quả.

Mình làm giàu cho mẹ mình, tất nhiên. Nhưng nhờ việc mẹ mình giàu lên, tâm trí mình trở nên thảnh thơi và chất lượng giấc ngủ của mình tăng lên. Tuổi thọ mình tăng lên.

Mình muốn Bill Gates giàu lên. Vì ông có trình độ và sự thông minh để làm cho thế giới tốt đẹp lên ở phạm vi toàn cầu – điều mà mình và nhiều người không (chưa) làm được.

Mình làm cho các trang trại cũ của mình giàu lên. Đó là lý do mình được trọng vọng. Tuy nhiên họ không thể giúp mình thoát được kiếp con kiến bởi chính họ cũng là kiến. Chỉ có mình giúp được mình.

Cuối cùng, mình muốn các bạn độc giả của mình giàu, khi các bạn giàu, các bạn lại làm mình giàu lên và mình lại làm cho các bạn giàu lên. Mình chứng kiến những bạn đọc sách của mình có cuộc đời rẽ sang một hướng khác tích cực. Không một ngày nào mình không nhận được những lời cảm ơn tốt bụng từ các bạn tứ xứ gửi về Facebook. Điều này lại khiến mình viết nhiều hơn và tạo ảnh hưởng tích cực.

Bạn chỉ có thể giàu lên khi bạn làm giàu cho người khác. Và tốt nhất là đúng người.

Giàu ở đây không chỉ về mặt tiền bạc hay vật chất, mà có thể về khía cạnh thời gian, tinh thần.

Mình liên tục tìm kiếm những người mình muốn làm giàu. Đây là tái đầu tư.

Cái lỗi mà số đông mắc phải đó là họ không muốn làm cho ai giàu. Họ cho rằng người khác giàu đồng nghĩa với việc họ nghèo đi và thế giới là một sự giành giật.

Nhưng dù sao họ cũng đang tự nguyện làm cho người khác giàu mà không nhận ra. Mua sắm xa xỉ là một ví dụ. Tốt nhưng sai người. Làm giàu cho ngân hàng và shop. Tất nhiên khi bạn làm ngân hàng giàu lên thì bạn cũng sẽ giàu lên nhưng cái hiệu ứng nó quá thấp. Trước mắt, bạn nghèo đi trông thấy và món đồ xa xỉ kia chẳng giúp gì được cho bạn.

Thà bạn làm cho các bên bán công cụ giàu lên – bởi công cụ là thứ bạn ứng dụng được. Phần cứng, phần mềm đều là những thứ mình hay mua. Mình không tiếc tiền vì mình muốn nhà sản xuất giàu. Mình thà làm cho bọn họ giàu còn hơn các hãng thời trang hay phương tiện giao thông xa xỉ.

Vì bọn họ trực tiếp khiến cuộc sống của mình và bạn đi lên.

Hồi mình chưa có nhiều tiền, mình cho rằng tiền là mục tiêu số 1 quan trọng nhất.

Suy nghĩ này thay đổi nhanh chóng sau khi mình có một khoản tiền đủ để mình không phải lo bữa ăn, áo mặc.

Mình nhận ra tiền chỉ là CÔNG CỤ. Không hơn không kém.

Tiền không phải để tiết kiệm. Bạn không "tiết kiệm" công cụ. Bạn SỬ DỤNG CÔNG CỤ.

Việc "tiết kiệm" tiền về bản chất chỉ là "tích trữ công cụ" để DÙNG trong tương lai.

Phần lớn mắc phải 2 lỗi cơ bản sau:

Lỗi 1 – Chọn "tiết kiệm công cụ" – Thay vì sử dụng công cụ.

Lỗi 2 – Sử dụng công cụ SAI CÁCH.

Ở lỗi 1, bạn tiết kiệm công cụ. Nó không làm việc cho bạn. Nó ngồi không. Chẳng khác gì bạn là chủ nhà hàng nhưng nhân viên ngồi chơi.

Chẳng khác nào bạn chọn đi bộ từ nhà đến công ty 30km để tiết kiệm tiền mua xe máy.

Khi bạn tiết kiệm tiền, tiềm năng không được giải phóng.

Tập gym quá đắt. Tiết kiệm.

Mua sách quá đắt. Tiết kiệm.

Đi ăn với bạn bè để nuôi dưỡng mối quan hệ. Tiết kiệm. Ở nhà ăn cho rẻ.

Khi tiềm năng không được giải phóng, bạn cũng không được giải phóng. Bạn có thể "không nghèo đi" nhưng bạn không bao giờ thật sự giàu.

"Tiết kiệm tiền" hay "Cất công cụ vào nhà kho không bao giờ dùng đến" là lỗi đáng trách nhất.

Nhìn xung quanh bạn xem có ai tiết kiệm công cụ. Bạn sẽ có câu trả lời tại sao họ vẫn nghèo.

Ở Lỗi 2, bạn sử dụng công cụ sai cách.

Mình sẽ chỉ cách cho bạn cách sử dụng ĐÚNG. Đơn giản hơn bạn nghĩ nhiều.

Trước khi tiêu tiền (sử dụng) hãy nhẩm trong đầu: Cái này mang lại lợi ích DÀI HẠN hay TỨC THỜI.

Hồi nhà mình sửa nhà, nhà mình rộng ra 10 mét vuông. Mọi thứ trở nên mới mẻ, sạch sẽ và gọn gàng hơn. Các anh công nhân xây dựng phải mang vác nặng nề, mang bao nhiêu thiết bị cắt gọt, hàn.

Hết 40 triệu.

Mẹ bảo đắt. Mình bảo không. Cái này 40 triệu, cuộc sống mẹ được nâng cấp suốt phần đời còn lại. Không đắt.

Đây là LỢI ÍCH DÀI HẠN.

Nhưng nếu bạn đi ăn nhà hàng, ngày nào cũng vậy. Bạn hưởng thụ cuộc đời. Cộng dồn lại 40 triệu. Hết 40 triệu, bạn vẫn thế.

Lợi ích mà bạn thu được là TỨC THỜI. Bạn ăn xong. Uống cốc nước. Mọi lợi ích biến mất.

Vĩnh viễn.

Mình không khuyên bạn không bao giờ ăn nhà hàng. Nhưng ít nhất hãy phân biệt được cái nào cho bạn lợi ích dài hạn cái nào tức thời.

Khi dùng tiền để mua lợi ích DÀI HẠN – Không bao giờ CHI LI.

Khi dùng tiền để mua lợi ích TỨC THỜI – Không bao giờ LÃNG PHÍ.

Và đừng tiết kiệm công cụ. Hãy sử dụng công cụ.

Đây là tư duy không khó. Nhưng số đông ít ai làm được.

Bạn hãy nhớ. Tiền chỉ là công cụ. Hãy sử dụng. Và sử dụng đúng cách.

PS: Đôi khi càng không có tiền, bạn lại càng phải tiêu tiền.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 38

Toán Học Của Số Ít – Tính Nhẩm

Nhớ cái hồi cày cuốc kiến thức học đường, đặc biệt là toán – cái môn mà xã hội cho là "quan trọng nhất" hay "môn chính".

Mình đã ngây thơ nghĩ rằng để thành công thì môn toán phải thật cao siêu.

Theo kiểu nếu như giải phương trình bậc 2 bậc 3 là tạm ổn thì muốn giỏi và thành công phải biết giải phương trình bậc cao hơn. Phải biết giải các bài toán siêu khó, siêu phức, tích phân vi phân bậc cao. Lớp học có một sự cạnh tranh nhất định xem ai điểm cao nhất và người điểm cao, làm đúng thường được ngưỡng mộ hoặc cho là "siêu".

Sự thật lại hoàn toàn ngược lại.

Trừ khi bạn là nhà khoa học hay chuyên gia NASA, ở đây mình giả định bạn là một cá nhân *bình thường,* sự cao siêu trong toán học của một người bình thường có rất ít liên hệ với khả năng thành công hay tự do về sau. Bởi nó không ứng dụng nhiều nhưng lại tốn rất nhiều thời gian và chi phí – trong khi thời gian và tâm trí chỉ có hạn. Khi tâm trí dồn quá nhiều vào một thứ không ứng dụng tới, những thứ thiết thực hơn bị bỏ qua.

Số ít không giỏi toán. Thậm chí ngay cả số đông nhóm 1 cũng không.

Nhưng có một số loại toán mà số ít cực kỳ cao siêu.

Thậm chí cao siêu hơn cả nhóm sinh viên bách khoa, xây dựng chuyên gia toán cao cấp kia.

Đó là cộng trừ nhân chia.

48 x 30 bằng bao nhiêu? Nếu bạn không có đáp án trong 3s, khả năng cao bạn quá lệ thuộc vào bấm máy tính và mất khả năng tính nhẩm trong đầu.

Nhưng cũng đừng quá nản nếu bạn không có đáp án. Hãy bình tĩnh. Bạn chỉ cần luyện tập một thời gian ngắn là được. Đáp án là 1440. Cách tính nhanh ở đây là (50-2) x 30 = 1500-60 = 1440.

Tại sao kỹ năng tính nhẩm cực kỳ quan trọng?

Tưởng tượng trong não bạn là hàng tỷ các tín hiệu siêu nhanh được phát ra để bạn ra các quyết định hằng ngày. Mỗi tín hiệu này phát ra nhanh đến mức bạn không ý thức và nhận ra nó.

Tuy nhiên có một luồng tín hiệu bị chặn không phát ra được, mặc dù nó rất thiết yếu – đó là **số liệu.**

Trong trường hợp này, phần lớn nhiều bạn sẽ rút iPhone ra và bật ứng dụng Calculator để gõ số rồi tính toán. Quá trình này hết từ 30s đến một phút, bạn phải mở khóa iPhone, tìm app, bật app, gõ số, chưa kể bạn phải bấm lại nếu gõ nhầm lại càng mất thêm thời gian.

Mãi đến cuối cùng khi bạn bấm ra được kết quả, các tín hiệu trong não bạn mới phát ra được. Đây là một pha xử lý rất cồng kềnh và kém hiệu quả. Các tín hiệu không những cần được phát nhanh mà thậm chí cần được phát *cùng một lúc* để bạn có thể ra quyết định chính xác trong khoảng thời gian ngắn nhất.

Ví dụ khi bạn vào một nhà hàng để ăn trưa, việc nhìn lượng khách, số bàn ăn, giá tiền, bạn không nên tốn quá một phút để ra được **doanh thu** ước chừng của nhà hàng trong một ngày, một tháng, một năm và 10 năm.

Mình sẽ thử một bài tính chơi chơi để minh họa. Bạn chỉ cần đọc không cần động não quá nhiều.

Một nhà hàng 40 bàn.

Trong vòng nửa tiếng ăn, bạn quan sát thấy có khoảng 30 khách vào.

Thời gian ăn trung bình là nửa tiếng.

Thời gian ăn trưa rơi vào khoảng 2 tiếng. Như vậy, trung bình có 30 x 4 khách bằng **120 khách** cho buổi trưa.

Nếu mỗi khách chi khoảng 70-90 ngàn cho bữa trưa thì chúng ta có thể nhân lên doanh thu sẽ rơi vào khoảng 70 x 120 = 8.400.000 VND đến 90 x 120 = 10.800.000

Thông tin tiếp theo mình sẽ thắc mắc là trưa hay tối đắt hàng hơn.

Nếu đắt hàng ngang nhau thì chỉ cần nhân đôi lên thành 16.800.000 đến 21.600.000/ngày.

Bạn không cần quan tâm đến con số chính xác. Chúng ta sẽ làm tròn thành 20 triệu/ngày. Như vậy. Một tháng là 20 x 30 = 600 triệu (~30 ngàn USD) và 600 triệu x 12 tháng = 7 tỷ 200 triệu. Cho là 7 tỷ.

Sau đó mình đếm số kiến (nhân công) và giả sử có 20 kiến và mỗi kiến cần 7 triệu/tháng (cao hơn giá trị thị trường). Như vậy một tháng tốn 140 triệu chi phí mua linh hồn của kiến. Và một năm cần 140 x 12 = 1 tỷ 680 triệu. Cho là 1,7 tỷ.

Các chi phí **khác** mình nhân đôi với chi phí nhân công để ước lượng như vậy là 1,7 x 2 = 3,4. Cho là 3,5 tỷ.

Vậy lợi nhuận của nhà hàng một năm khoảng 7 – 3,5 = 3,5 tỷ.

Hay cứ mỗi một suất cơm bán ra, nhà hàng lãi gấp đôi chi phí.

Theo bạn có bao nhiêu khoản đầu tư mà bạn bỏ ra 1 lãi gấp đôi?

Tất cả các phép tính ở trên nếu viết ra giấy bạn sẽ thấy khá dài dòng và nói thật mình cũng không muốn đọc. Nhưng nó diễn ra trong đầu mình rất nhanh.

Tất nhiên có thể còn nhiều trường hợp khác nhau xảy ra và phép tính đơn giản trên không thể cho chúng ta một cái nhìn chi tiết và chính xác. Nhưng ít ra nó cho bạn thấy mức độ lợi nhuận của một trang trại để bạn CẢM NHẬN nó thay vì VÔ TÍN HIỆU và có những ý nghĩ chung

chung theo kiểu: *Làm nhà hàng chắc là cũng lãi nhưng mà cũng tùy.* Không cụ thể. Không rõ ràng.

Bạn không những cần CẢM NHẬN nhà hàng mà còn rất nhiều quyết định khác nữa. Ví dụ:

"Đi học trường này hay trường kia?"

Bạn có thể cần phải tính quãng đường đi lại mỗi ngày, nhân với mỗi tháng, nhân với mỗi năm để thật sự CẢM NHẬN nó thay vì chỉ "nghĩ" đơn thuần.

Bạn sẽ thấy việc trường cách xa hơn vài km thôi nếu nhân lên số ngày và số năm sẽ ngốn hết bao nhiêu thời gian hữu hạn và tiền bạc của bạn. Bạn lúc này không còn bị "mù số liệu" nữa.

Bạn có thể phải tính khoảng thời gian mà bạn phải cam kết để hoàn thành một dự án. Và chi phí cơ hội của nó. Tất cả là cộng trừ nhân chia.

Hãy nhớ, phần lớn số đông nói chuyện dựa trên CẢM TÍNH. Trong khi đó số ít nói chuyện dựa trên CẢM NHẬN SỐ LIỆU.

Số liệu dù không chính xác 100% cũng tốt hơn gấp hàng ngàn lần cảm tính. Ít ra bạn có thể mường tượng được nó và CẢM NHẬN được nó trong khoản thời gian ngắn.

"Mù số liệu" giống như mù màu. Bạn nghĩ là bạn nhìn thấy thế giới, nhưng bạn không thấy nó đẹp như thế nào. Bạn cũng không thể so sánh giữa 2 màu sắc khác nhau vì màu nào cũng là màu xám.

Khi có số liệu, các màu sắc dần dần hiện ra tạo thành một bức tranh đầy đủ màu sắc và có độ tương phản cao. Các tín hiệu đến não bạn trở nên đầy đủ và chính xác. Sau khi tính , bạn cũng thấy rõ ràng đi làm kiến là một quyết định trên cả sai lầm. Lương tháng tối đa chỉ từng này một tháng không hơn. Một năm là bao nhiêu. Mười năm là bao nhiêu. 40 năm là bao nhiêu. So sánh với chi phí các loại. Lạm phát. Cuộc đời. Thời gian. Tâm trí. Sức khỏe. Vân vân.

Hằng ngày bạn không chỉ nhìn vào một bức tranh, bạn nhìn vào rất nhiều bức tranh. Mục tiêu của bạn là nhìn các bức tranh đó một cách *càng đủ màu sắc, rõ ràng chi tiết trong thời gian càng ngắn càng tốt.*

Khi tính nhẩm nhanh, tốc độ phát tín hiệu của bạn có thể ở mức gấp 5-50 lần người bình thường sử dụng máy tính. *Tốc độ chuyển hóa bức tranh từ trắng đen sang màu sắc trở nên nhanh và mượt*. Bộ não của bạn giống như cái card màn hình tính toán và xử lý hình ảnh, số liệu. Bạn cần tốc độ và chính xác.

Tính nhẩm cần phải trở thành bản năng.

Bạn hãy nhớ câu dưới đây:

Tốc độ của tính nhẩm giống như tốc độ hiển thị màu sắc tự nhiên của bức tranh từ hai màu đen trắng.

Tốc độ tính nhẩm càng nhanh, thế giới bạn nhìn càng chuẩn. Bạn càng quyết định ít sai. Bạn càng có động lực làm việc bởi bạn đã CẢM NHẬN được các con số. Bạn CẢM NHẬN được sự hợp lý trong hành động của bạn làm. Điều này vô cùng quan trọng hơn là hành động theo cảm tính.

Mình phải nhắc đi nhắc lại cho bạn tính hữu hạn đến vô tình của thời gian. Rằng bạn chỉ có khoảng 70 năm để sống. Bạn chỉ có 24 giờ, và 8 giờ trong đó để ngủ, 8 giờ để làm việc thì chỉ có 4 giờ thực sự làm việc nhưng cũng là làm việc trên trang trại người khác.

Khi bạn nhìn thấy tương quan các con số – bạn CẢM NHẬN.

Còn không, bạn chỉ CẢM TÍNH.

"Một ngày nào đó"

"Để lúc nào rảnh"

"Bao giờ xong cái này thì sẽ bắt đầu cái kia"

"Cứ từ từ"

"Có vẻ cũng được"

Tính nhẩm nhanh có thể là một thứ toán học cấp thấp – bị số đông bỏ rơi đã lâu từ thời máy tính.

Nhưng nó là một thứ vũ khí vô cùng lợi hại mà số ít trân trọng.

CHƯƠNG 39

Microsoft Excel – Công Tắc Đèn

Bạn nghĩ rằng số đông sử dụng Excel.

Nhưng số đông không thành thạo Excel như bạn nghĩ.

Không tin, bạn thử hỏi 10 người bạn gặp ở ngoài đường xem bao nhiêu người trong số được hỏi có thể sử dụng Excel hoặc có sử dụng hằng ngày. Ngay kể cả ở AECOM, ExxonMobil, phòng tài chính, cũng chỉ có một vài người thật sự thành thạo Excel.

Và bạn sẽ thắc mắc tại sao mình cho Excel thành một phần của cuốn sách ***Đừng chạy theo số đông***?

Nếu như *tính nhẩm* cho bạn những sự ước lượng TỐC ĐỘ để có tín hiệu sử dụng ngay lập tức với độ chính xác vừa phải không cần đến công cụ. Thì Excel cho bạn những sự ước lượng với độ chính xác cao hơn nhiều, cho vô vàn trường hợp, giả định với tốc độ cũng rất cao.

Rào cản lớn nhất của Excel đó là bạn cần một cái máy tính và phần mềm Excel. Tất nhiên không phải lúc nào bạn cũng có thể lôi ra dùng ngay lập tức như tính nhẩm nên đây là hạn chế lớn nhất.

Excel – hay Spreadsheet (bảng tính điện tử) nói chung – là một trong những phát minh quan trọng nhất của nhân loại.

Phần mềm bảng tính điện tử đầu tiên được phát minh lại không phải là Microsoft Excel mà là một ứng dụng có tên VisiCalc.

Steve Jobs, CEO Apple, từng nói "*VisiCalc là ứng dụng quyết định đến sự thành công của Apple hơn bất kỳ một sự kiện nào*".

VisiCalc là phần mềm mang sức mạnh của máy tính đến với một người bình thường. Nó tăng sức mạnh thông tin (intelligence) lên bội phần bởi khả năng hỏi và trả lời những câu *"nếu như"* phức tạp chỉ trong tích tắc. Nó nâng sức sáng tạo với dữ liệu, nguồn cảm hứng, sự học hỏi của con người lên nhiều bậc chưa từng có.

Nó cũng khiến cho sự nhàm chán của việc xử lý dữ liệu, sự lặp lại trong tính toán gần như biến mất. Thời gian của bạn được giải phóng gần như hoàn toàn và bạn có thời gian để suy nghĩ về các giải pháp.

Thời nay, chúng ta có Microsoft Excel mạnh hơn gấp nhiều lần VisiCalc và dễ dùng hơn nhiều.

Khi nhắc đến Excel, trong đầu bạn sẽ nghĩ đến các nhân viên ngân hàng, hay kế toán chạy dữ liệu sổ sách. Excel đúng là thiết yếu trong những ngành nghề này; tuy nhiên nếu bạn chỉ nhìn thấy kế toán, tài chính, bạn sẽ mất đi bức tranh lớn.

Excel là một lăng kính giúp bạn nhìn xuyên thấu mọi thứ – bề nổi lẫn bề chìm – một cách rõ nét như ban ngày.

Nó cũng giống như khi bạn đi vào một cái phòng tối. Nếu như việc bạn tính nhẩm giống như bạn đang thắp nến. Thì việc bạn dùng Excel giống như bạn bấm công tắc đèn – cả căn phòng bừng sáng.

Khi bạn không chạy theo số đông, bạn dùng Excel bởi số đông không dùng Excel. Đối với họ đây chỉ là một phần mềm như bao phần mềm khác. Đối với mình đây là công tắc đèn. Phần lớn số đông đi qua bóng tối và ra quyết định trong bóng tối.

Số đông mò đường trong hết bóng tối này đến bóng tối khác.

Số ít thắp nến khi không có công tắc và bật đèn khi có công tắc.

Bạn hãy tự hỏi nếu có hai người đứng trước các quyết định làm ăn hay các dự án đầu tư. Một người sử dụng Excel, một người không. Bạn sẽ tin vào nhận định của ai hơn?

Trong mắt bạn, nhận định của ai ***thông thái*** hơn.

Người thông thái sử dụng excel vì họ không tin hoàn toàn vào cảm tính của họ. Họ nhận thức được sự thiếu chính xác của cảm tính. Riêng vấn đề nhận thức được cảm tính có thể đánh lừa họ cũng đủ khiến họ thông thái hơn trong khi số đông thường tin rằng cảm tính đúng. Rồi họ sai hết lần này tới lần khác để lãng phí rồi lại sử dụng ngôn ngữ hợp lý hóa, lý do chính đáng hoặc đổ lỗi.

Trong khi giải pháp đơn giản nhất là mở máy tính ra và sử dụng Excel.

Và sẽ có bạn bảo rằng Excel "khó" lắm.

Nếu tất cả những gì bạn làm chỉ đơn thuần là *nhập số, nhập công thức sau đó "Enter"* mà còn khó với bạn thì thực sự mình khẳng định với bạn không có cái gì dễ hơn để bạn dùng.

Hồi ở trang trại, mình sử dụng Excel mỗi ngày. Dùng nhiều đến mức nó trở thành bản năng thứ hai của mình. Mình thuộc gần hết các phím tắt thông dụng và không dùng đến con trỏ chuột. Tất cả đều thao tác trên bàn phím với tốc độ thoăn thoắt mượt mà.

Thử tưởng tượng bạn phải thực hiện 10.000 thao tác. Mỗi thao tác bạn phải di chuột, mỗi lần di chuột và click chuột bạn mất 1 giây. Nghĩa là bạn mất 10.000 giây cho 10.000 thao tác và cảm thấy mệt mỏi.

Nếu sử dụng bàn phím bạn chỉ mất 0,1 giây cho một thao tác. Nghĩa là khối lượng công việc bạn hoàn thành tăng gấp 10 lần (!) mà bạn vẫn không cảm thấy mệt mỏi.

Dùng chuột giống như đi bộ.

Dùng bàn phím và phím tắt giống như đi xe máy.

Tốc độ giúp giải phóng thời gian hữu hạn và cuộc đời bạn. Thử tưởng tượng tác giả cuốn sách này gõ mổ cò các bản thảo...

Bạn cần hiểu rằng Excel không chỉ ứng dụng trong "công việc" mà nó còn ứng dụng trong tư duy logic. Khi bạn đã thiết lập một hệ thống phép tính liên hệ với nhau, bạn KIỂM SOÁT cái hệ thống đấy.

Chỉ thay đổi một con số, tất cả các con số sẽ thay đổi theo dựa trên phép tính đã được thiết lập. Bức tranh bạn nhìn không còn như lúc đầu mà chuyển thành một bức tranh khác. Tư duy của bạn khác. Động lực của bạn thay đổi.

Giả sử bạn dự tính "lương tháng" của bạn là 10 triệu/tháng trong khi nếu đi làm riêng bạn chỉ được 5 triệu một tháng. Nhưng vì bạn liên tục tưới cây và tái đầu tư cho cái dự án của bạn, mức tăng trưởng có thể là 5%, 10% hay 20% một tháng.

	5%	10%
Tháng 1	$5.000.000	$5.000.000
Tháng 2	$5.250.000	$5.500.000
Tháng 3	$5.512.500	$6.050.000
Tháng 4	$5.788.125	$6.655.000
Tháng 5	$6.077.531	$7.320.500
Tháng 6	$6.381.408	$8.052.550
Tháng 7	$6.700.478	$8.857.805
Tháng 8	$7.035.502	$9.743.586
Tháng 9	$7.387.277	$10.717.944
Tháng 10	$7.756.641	$11.789.738
Tháng 11	$8.144.473	$12.968.712
Tháng 12	$8.551.697	$14.265.584

Nếu bạn đi cày ở trang trại với mức lương tháng 10 triệu, bạn sẽ vẫn mãi có 10 triệu không đổi. Nếu nghỉ việc, bạn chẳng còn gì ngoài "kinh nghiệm" và "mối quan hệ". Mảnh đất Minecraft của bạn trống trơn ngoài 2 cái đó.

Nhưng giả sử bạn đi làm riêng với mức tăng trưởng thu nhập 5%/tháng hoặc 10%/tháng với mức thu nhập ban đầu là 5 triệu một tháng (hoàn toàn khả thi). Lãi kép từ việc tái đầu tư và dành 100% công sức, thời gian, trí tuệ của bạn vào mảnh đất của bạn, vào cái cây của bạn khiến nó không ngừng nở ra.

Như bạn thấy rõ ràng ở trên bảng, nếu tăng trưởng thu nhập là 5%, sau một năm, bạn ít ra cũng có 8 triệu 500/tháng, gần ngang mức giá mà trang trại mua linh hồn của bạn. Chỉ đến năm thứ 2 là vượt. Nhưng nếu mức tăng trưởng 10%, bạn vượt trang trại ở tháng thứ 9 và trang trại trở nên không còn quan trọng với bạn.

Cái quan trọng nhất là bạn có mảnh đất của riêng bạn.

Bạn không cần đi cày cho trang trại của người khác.

Và bạn đừng sợ, 5% hay 10% tăng trưởng một tháng là một điều khả thi. Có nhiều dự án có mức tăng trưởng 50%/tháng hoặc hơn.

Khi đã bật đèn, câu hỏi của bạn sẽ trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết:

Làm thế nào để tăng trưởng ít nhất 10%/tháng.

Tại sao bạn lại tập trung vào 10%? Vì bạn CẢM NHẬN thấy nó là điều có thể đạt được và thấy được tiềm năng của nó bằng con số chính xác.

Không chỉ tăng trưởng mức thu nhập, nếu bạn muốn lập một kênh YouTube, bạn có thể tính lượng tăng trưởng Subscribers hay Followers trên Facebook. Lượng tăng qua mỗi Video, và thời gian sản xuất video.

Khi nhìn vào con số và CẢM NHẬN, bạn mới hiểu được thời gian mà bạn chuẩn bị bỏ ra có xứng đáng trong dài hạn hay không.

Chắc bạn cũng gặp rất nhiều người (trong đó có bạn) quyết tâm làm một cái dự án riêng. Nhưng chỉ một thời gian ngắn là bỏ rơi.

Sự bỏ rơi không hẳn đã xấu, nếu kết quả không xứng đáng với thời gian và công sức hi sinh, tất nhiên bạn cần bỏ. Nhưng nếu bạn có số liệu trên Excel, bạn sẽ bỏ sớm hơn hoặc *thậm chí không làm ngay từ đầu.*

Ví dụ nhiều bạn muốn mở quán cafe – nghe thì có vẻ rất "khởi nghiệp" nhưng thực chất nếu bạn cho số liệu vào Excel chưa chắc đã hấp dẫn.

Excel có thể không hoàn hảo, nhưng nó là công cụ không thể thiếu. Ít ra nó giúp bạn bớt quyết định cảm tính. Mỗi ngày có hàng loạt các "ý tưởng kinh doanh" thoi thóp chờ chết vì kinh doanh dựa trên cảm tính thay vì thực sự hiểu thị trường, cung cầu, số liệu.

Nếu có một người rủ mình "đầu tư" vào một dự án nào đó của họ, mình sẽ không quan tâm đến ước mơ trời ơi đất hỡi của người này.

Mình sẽ quan tâm đến con số.

Show me the money.

Nhưng cuối cùng BẠN mới là quan trọng.

Show YOURSELF YOUR money.

CHƯƠNG 40

Báo Cáo Tài Chính – Hồ Sơ Bệnh Án

Một người bác họ của mình đang "bình thường khỏe mạnh" thì đột nhiên ngã gục xuống cầu thang, bất tỉnh.

Người nhà đưa ngay bác vào bệnh viện cấp cứu với tâm trạng lo lắng. Sau khi qua cơn nguy kịch, bác sĩ mới ra nói chuyện với người thân cùng một loạt các kết quả xét nghiệm. Xét nghiệm máu, nước tiểu, cholesterols, đường huyết, các chỉ số, vân vân.

Bác được chẩn đoán xơ vữa động mạch do các mảng bám làm thu hẹp lưu lượng máu giàu oxy tới các bộ phận của cơ thể. Nôm na, bác bị bệnh tim (heart attack).

Sau khi biết được kết quả xét nghiệm, mọi người không còn nghĩ bác "bình thường khỏe mạnh" nữa chỉ bởi bác trông *như vậy*. Họ nhìn vào kết quả xét nghiệm để theo dõi tình hình diễn biến sức khỏe của bác và chế độ ăn, luyện tập hằng ngày cùng thuốc kê.

Những lần bác khẳng định bác rất khỏe và mọi người không cần lo lắng của bác không còn được tin như trước. Người nhà chỉ tập trung vào kết quả xét nghiệm – lời nói của bác không còn sức nặng bằng các chỉ số trên bản xét nghiệm.

Báo cáo tài chính (Financial Statements – FS) về bản chất chính là bản xét nghiệm này.

Chúng ta không tin một người "khỏe mạnh" là thực sự khỏe mạnh như họ thuyết phục, chúng ta nhìn vào bảng xét nghiệm chỉ số. Bạn cũng không thể tin một doanh nghiệp, một dự án, thu nhập cá nhân của bạn là khỏe mạnh nếu bạn chỉ "nghe nói" hoặc "tưởng tượng".

Bạn cần nhìn vào báo cáo tài chính.

Một người bình thường nghe cụm từ "báo cáo tài chính" (Financial Statements) sẽ nghĩ ngay đến một cái bảng số liệu phức tạp của một công ty, soạn ra bởi kế toán công ty đó.

Nhưng về bản chất Financial Statements (FS) có trong tất cả các lĩnh vực.

Mình sẽ giúp bạn thổi cái "hồn" vào cái chủ đề "nhàm chán" nhưng vô cùng quan trọng này.

Bạn không nhất thiết phải sở hữu cả một doanh nghiệp để có báo cáo tài chính. Ngay cả khi bạn đi làm thuê cho người khác bạn cũng có báo cáo tài chính của riêng bạn.

Chỉ có điều nhiều người không dám nhìn vào nó. Nó quá hãi. Họ không dám tin – thà lừa dối bản thân để ngủ ngon còn hơn nhìn vào cái báo cáo tài chính nát bét. Xin lỗi nếu mình nói sai.

Mình thường chỉ quan tâm đến 2 loại báo cáo tài chính.

Balance Sheet (bảng cân đối kế toán) và **P&L Statement** (bảng báo cáo thu nhập)

Balance Sheet liệt kê giá trị các tài sản (assets) mà bạn có và tiêu sản (liabilities – nợ) trong một thời điểm.

P&L Statement liệt kê các dòng doanh thu (revenue) và các dòng chi phí (expenses) trong một giai đoạn.

Trừ khi bạn là doanh nghiệp lớn, bạn sẽ cần 2 bản báo cáo tài chính rất chi tiết. Nhưng mình cá bạn không phải doanh nghiệp lớn. Bạn

có thể chỉ là một con kiến với một cái dự án nho nhỏ nào đó của bạn. Nhưng bạn cũng cần tập làm báo cáo tài chính trên Excel để biết được sức khỏe tài chính của bạn hoặc của dự án mà bạn định làm.

Nếu không bạn sẽ giống người bác kia của mình, lúc nào cũng đinh ninh là mình đang khỏe mạnh và mọi người "không cần lo lắng đâu" nhưng thực ra có thể chết bất cứ lúc nào.

Chỉ cần làm đơn giản nhất có thể.

Mình thật sự không muốn lãng phí cuốn sách này vào kiến thức kế toán tài chính nhàm chán vì vậy bạn có thể tự mày mò online phần này.

Ở một mức độ cơ bản nhất, bạn cần liệt kê được các nguồn doanh thu. Và sau đó là chi phí. Doanh thu trừ chi phí ra lợi nhuận.

Doanh thu có thể đến từ những nguồn sau:

1. Lương tháng (employment income)

2. Bán sản phẩm (business income)

2.1 Bán hộ sản phẩm (affiliate marketing income)

3. Tiền cho thuê bất động sản (rent income)

4. Cổ tức từ cổ phiếu (dividend income)

5. Lãi suất đầu tư trái phiếu/cho vay (interest income)

6. Bản quyền (royalty income)

7. Mức tăng giá trị cổ phiếu/tiền điện tử (Stock/currency appreciation)

Số đông thường chỉ có một nguồn duy nhất là **lương tháng (số 1).**

Trong khi đó số ít không bị lệ thuộc bởi lương tháng mà sống bằng nguồn từ số 2 đến 7.

Số 2, 6 không bị lệ thuộc bởi biến số thời gian, mà phụ thuộc vào sản lượng và mức giá. Bởi bạn không bán thời gian của bạn, bạn bán sản phẩm.

Số 3, 4, 5, 7 bị lệ thuộc bởi biến số thời gian, nhưng lại không phải thời gian CỦA BẠN. Nghĩa là bạn vẫn không cần phải đi cày.

Chỉ duy nhất số 1 là phụ thuộc NẶNG vào biến số thời gian. Mình ghét phải nói lại, nhưng số đông thường chỉ có đúng duy nhất số 1, nhất là số đông nhóm 2. Bảng doanh thu của họ rất "nhàm chán" vì chỉ có duy nhất một dòng. (Vậy mà họ vẫn thường tự hào).

Cái khiến số đông đáng sợ hơn cả là chi phí. Gần như các loại.

Trong khi đó số ít chỉ ghét một vài chi phí, nhưng lại thích một số chi phí khác.

Cách mà số ít và số đông nhìn chi phí rất khác nhau.

Nếu mình coi mua một cuốn sách là một khoản đầu tư siêu hời thì một số bạn lại coi mua một cuốn sách là "tốn kém".

Nếu mình coi việc đi học ở trường là một khoản chi phí tốn kém thiếu thỏa đáng thì nhiều bạn lại coi đây là một "khoản đầu tư".

Tóm lại cùng là những loại chi phí giống nhau, cách chúng ta nhìn vào nó lại có thể khác nhau một trời một vực.

Khi bạn coi nó là một khoản đầu tư siêu hời, bạn có xu hướng chi tiền vào nó nhiều hơn và ngược lại, bạn chỉ muốn cắt bỏ những thứ bạn thấy lãng phí không cần thiết.

Chi phí có thể gồm có:

1. Chi phí tồn tại (operating expenses)

1.1 Tiền ăn (food)

1.2 Tiền đi lại (transportation expense)

1.3 Tiền thuê địa điểm (rent expense)

1.4 Tiền điện nước sưởi viễn thông (utilities expense)

1.5 Tiền quần áo, giày dép, sinh hoạt linh tinh (misc. expenses)

2. Chi phí tưới cây (other non-operating expenses)

2.1 Tiền học hỏi nghiên cứu phát triển (R&D expense/Innovation expense)

2.2 Tiền quảng cáo (marketing expense)

2.3 Tiền thuê nhân công (salary expense)

Chi phí tồn tại là chi phí sống. Bạn cần nó để sống và tồn tại. Khoản chi phí này gần như không thể tránh khỏi. Bạn không thể nhịn ăn, nhịn đi lại, nhịn điện nước, wifi. Có chăng thứ duy nhất có thể nhịn được là 1.5.

Vấn đề của số đông khi đi cày ở trang trại đó là số tiền của họ chỉ vừa đủ để trả **chi phí tồn tại.** Ngay cả sau khi tiêu hết tiền ăn ở đi lại và có khoản dư ra, chủ nghĩa tiêu dùng lại khiến họ lại đắm chìm vào chi phí lặt vặt như quần áo, giày dép, thời trang, xe cộ, smartphone (khoản 1.5).

Để phát triển, bạn cần dùng khoản DƯ ra thay vì tiếp tục chi vào khoản 1.5 (tiền tiêu dùng), và chi nhiều hơn vào mục 2–Chi phí tưới cây.

Chắc bạn còn nhớ *Innovation và Marketing – Bí mật của số ít*?

Khoản 2.1 và 2.2 là tối quan trọng. Còn khoản 2.3 mang tính hỗ trợ – cũng rất tuyệt. Có nhiều dự án thậm chí không cần đến 2.3. Nhưng tất cả các dự án để thành công đều cần đến 2.1 và 2.2.

Ghi nhớ: **Bạn cần dùng tiền dư ra để tái đầu tư vào 2.1, 2.2 thậm chí 2.3 nếu cần**.

Như vậy, ở một bức tranh toàn cảnh bạn sẽ thấy **số đông** có báo cáo thu nhập gần giống nhau.

Doanh thu:

1. Lương tháng

Chi phí:

1.1 ....

1.2 ....

1.3 ....

1.4 ....

1.5 ....

Trong khi đó **số ít** sẽ có báo cáo thu nhập như sau:

Doanh thu:

2. ....

2.1 ....

3. ....

4. ....

5. ....

6. ....

7. ....

Chi phí:

1.1 ....

1.2 ....

1.3 ....

1.4 ....

1.5 ....

2.1 ....

2.2 ....

2.3 ....

Ở một góc độ chung nhất, bạn muốn biến báo cáo thu nhập của bạn XÓA SỔ thu nhập từ lương tháng (số 1) và thêm các khoản (số 2-7). Về chi phí, bạn muốn chi nhiều hơn vào 2.1 đến 2.3.

Như vậy là xong phần báo cáo thu nhập.

Bảng cân đối kế toán (Balance Sheet) đơn giản hơn – ở chỗ bạn chỉ cần liệt kê **tài sản** và **tiêu sản** (nợ) mà bạn đang có trong thời điểm hiện tại.

Bạn còn nhớ Minecraft?

Tài sản ở đây giống như những tòa nhà, công trình mà bạn xây được hoặc sở hữu ở trên mảnh đất này và nó đi với bạn trong suốt một thời gian dài.

Nếu bạn đang là kiến và cày cho trang trại khác thì có lẽ tài sản duy nhất mà bạn có là:

1. Bằng cấp (giá trị giảm dần do lạm phát bằng và lỗi thời)
2. Kinh nghiệm nghề nghiệp (giá trị không vững do tốc độ phát triển nhanh và có thể cũng lỗi thời)
3. Kinh nghiệm sống (triết học, nguyên tắc sống, bài học – rất quan trọng)
4. Mối quan hệ (tốt nhưng cũng có thể không tốt tùy vào chất lượng mối quan hệ)

Ở trên là tài sản vô hình, tất nhiên không được liệt kê vào báo cáo tài chính nhưng bạn có thể cho vào mục ghi chú.

Tài sản hữu hình bạn (có thể) thật sự có là:

1. Một ít tiền lẻ trong ví và một ít tiền trong ngân hàng
2. Một cái xe máy
3. Một cái laptop

Nếu bạn thuộc số ít bạn sẽ có các tài sản như sau:

1. Tiền mặt
   - 1.1. Vàng
   - 1.2. Bitcoin
2. Kho hàng để bán (inventory)
3. Các nhà đất
4. Xe cộ
5. Laptop
6. Phần mềm
7. Bản quyền

8. Bằng sáng chế
9. Cổ phiếu và các khoản đầu tư
10. Kênh phân phối (YouTube, Facebook, Instagram...)

Nếu so sánh số ít và số đông bạn sẽ thấy một bên là cổ đông, bên kia là nhân viên.

Mình chỉ cần bạn hiểu một cách sơ bộ nhất như vậy. Đừng quá đào sâu như dân kế toán, bạn không cần thiết như vậy. Tất nhiên, mình sẽ đả động đến vấn đề liên quan này rải rác trong các trang sách để bạn ngấm dần thay vì cho bạn một mớ lý thuyết chuyên ngành khó hiểu rồi bỏ rơi bạn.

Mình viết sách không phải để thể hiện mình giỏi giang thế nào.

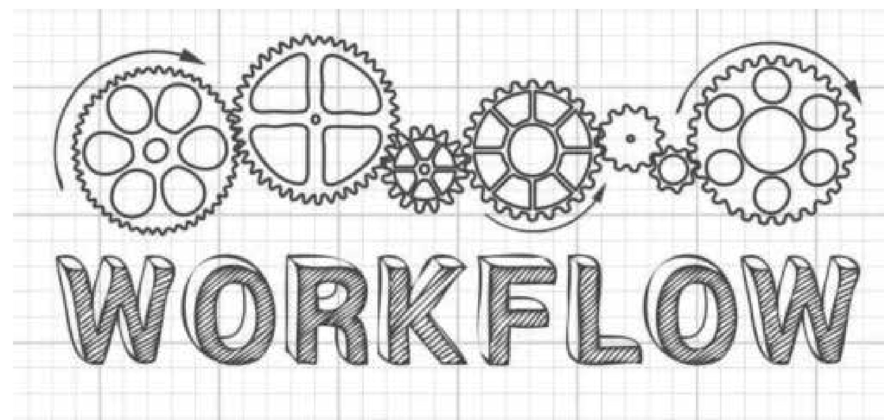
Mình viết sách để bạn hiểu một cách dễ dàng nhưng cũng rõ ràng nhất.

Bạn cần đến hồ sơ bệnh án để bạn thật sự hiểu sức khỏe của bạn.

Bạn cũng cần đến báo cáo tài chính để thật sự hiểu dự án, công việc và cuộc đời bạn (cũng như của người khác)

CHƯƠNG 41

Workflow – Con Ngựa Chiến Của Bạn



Mỗi chúng ta đang cưỡi những con ngựa – những con ngựa giúp chúng ta di chuyển và đạt được mục tiêu.

Khác biệt nằm ở chỗ số đông cưỡi những con ngựa yếu đuối. Trong khi số ít cưỡi những con ngựa chiến.

Con ngựa chiến là con ngựa được chăm sóc, điều chỉnh tốt, nó quay lại phục vụ cho bạn.

Con ngựa yếu đuối là con ngựa thiếu sự chăm sóc, điều chỉnh, nó phục vụ bạn nửa vời.

Workflow chính là con ngựa mà mình nói đến.

Workflow là một quy trình làm việc từ điểm khởi đầu đến điểm kết thúc. Từ A-Z. Sự thành công của bạn lệ thuộc hoàn toàn vào con ngựa chiến này.

Con ngựa chiến của bạn càng khỏe, chắc chắn, hiệu quả, mượt mà, con đường thành công của bạn càng dễ dàng, nhanh chóng.

Mình có **con ngựa chiến (Workflow)** cho chính công việc viết sách này.

Không phải tự dưng mình có thể viết nhiều sách trong khoảng thời gian ngắn như vậy. Mình phải có một cái Workflow thật khỏe và mượt.

Ví dụ:

1. Công cụ để viết: Scrivener, iPad Pro 2018 và bàn phím iPad Pro.
2. Viết 10 trang/ngày. Khoảng 2-3 chương/ngày. Như vậy 30 ngày là 300 trang và khoảng 60 chương.
3. Take note mọi lúc mọi nơi.
4. Bật Spotify Playlist Yoga & Meditation trong quá trình viết.
5. Tắt mọi thiết bị di động khác, đặt chế độ Do Not Disturb.
6. Viết.

Đây là cái Workflow khởi đầu cơ bản nhất. Sau đó mình tiếp tục chia nhỏ Workflow để điều chỉnh và nâng cấp cho nó mượt mà hơn.

Ví dụ: Mỗi lần mình bật ứng dụng Scrivener, iPad của mình sẽ **tự động** kết nối Bluetooth với AirPod và bật Spotify.

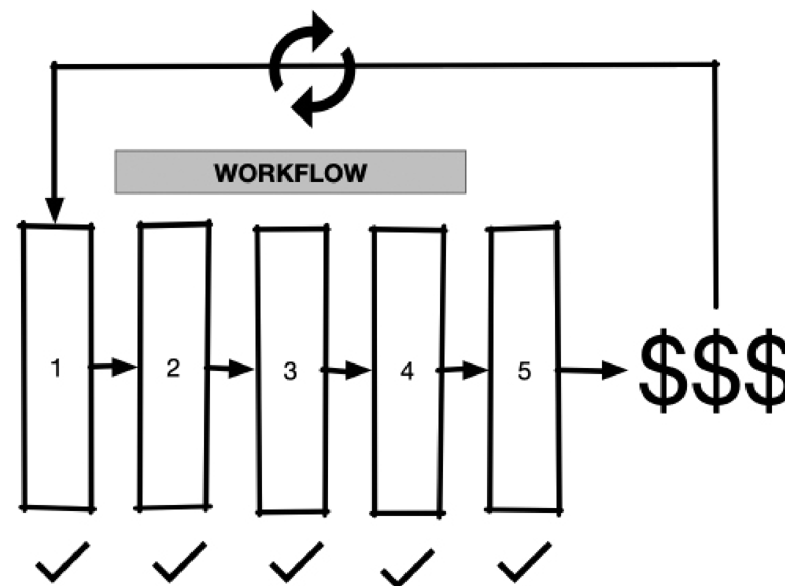
Giấc ngủ rất quan trọng. Mình không thể viết sách với cái đầu thiếu tỉnh táo. Mình lại phát triển Workflow cho việc ngủ chất lượng.

Thức ăn cũng rất quan trọng. Đầu mình không thể suy nghĩ chất lượng cao nếu mình cho thức ăn rác chất lượng thấp vào cơ thể.

Chế độ tập luyện cũng rất quan trọng. Đầu mình cũng không thể có suy nghĩ chất lượng cao nếu các cơ của mình không được vận động, chây ỳ.

Sự sáng tạo cũng rất quan trọng. Mình tránh âm nhạc thị trường, tiếng ồn.

Tất cả yếu tố này đóng góp vào cái Workflow viết sách kia.



Lúc trước khi bắt đầu viết, bộ não của mình chắc chắc sẽ chưa tập trung mà sẽ lang thang. Mình không vì thế mà dừng lại. Mình chấp nhận nó một vài phút rồi dần dần lấy lại sự tập trung. Nhận thức này của mình đóng góp không nhỏ vào Workflow bởi nếu không có nó năng suất mình sẽ giảm còn một nửa. Bởi không thấy có hứng là bỏ.

Sau khi viết xong sách, mình export file (xuất file). Đây cũng là một phần nhỏ của Workflow. Sau đó gửi cho nhà xuất bản. Đây cũng là một phần của Workflow. Sau đó họ sẽ biên tập rồi gửi cho mình bản đã biên tập để mình thảo luận và xem qua. Đây cũng là một phần của Workflow. Sau đó ký hợp đồng, xin giấy phép và in. Đây là một phần của Workflow.

Hồi trước mình không biết những bước như trên. Nhưng nay mình đã có con ngựa chiến này. Nó rất khỏe.

Bạn có một con ngựa chiến khỏe khi bạn nắm được tất cả các bước trong quy trình từ A-Z, bạn làm chủ từng bước nhỏ nhất trong cái quy trình đó, bạn phân tích và liên tục điều chỉnh làm cho nó khỏe hơn, chính xác hơn, tốc độ hơn, hiệu quả hơn và mượt hơn.

Nếu trong tương lai mình muốn viết một cuốn sách khác, mình lại lôi con ngựa chiến này ra. Nó giúp mình đi từ điểm A-Z một cách suôn sẻ, mượt mà.

Về bản chất, con ngựa chiến không phải khái niệm quá mới.

Khi bạn đi làm ở trang trại, bạn cũng phải sử dụng Workflow cho công việc bạn làm theo các bước mà bạn được đào tạo và chỉ dạy – theo kiểu đầu tiên phải làm gì sau đó làm gì và cuối cùng làm gì. Từng bước một.

Trang trại là nơi nhắc cho chúng ta sức mạnh của Workflow. Ở trang trại, nhất là các trang trại tư nhân, Workflow càng mạnh, dòng tiền càng mạnh, lãng phí càng giảm, nhân viên càng thỏa mãn.

Hãy để ý khi bạn thỏa mãn với công việc mà bạn làm ở trang trại.

Bạn chỉ thật sự thỏa mãn khi công việc mà bạn làm có Workflow rõ ràng thay vì mờ nhạt. Có thể nâng cấp (upgradable), điều chỉnh liên tục, thay vì cứng nhắc, quan liêu và không thể thay đổi.

Công việc thú vị và dễ dàng khi mà bạn biết bạn làm gì. Bạn biết bạn đang ở bước mấy. Bạn biết bước nào có thể cắt giảm được. Bước nào có thể nâng cao được. Mọi thứ rõ ràng. Đây là con ngựa chiến khỏe.

Vấn đề là số đông sử dụng con ngựa chiến của trang trại để làm giàu cho trang trại thay vì tập trung xây dựng con ngựa chiến của họ và làm giàu cho chính họ.

Nếu nói theo ngôn ngữ bình dân. Số đông tuy thạo việc, yêu nghề nhưng lại không giúp được chính họ.

Khi bạn tách trang trại ra và làm riêng, thứ bạn cần là một cái Workflow (con ngựa chiến).

Thời gian đầu con ngựa của bạn sẽ yếu đuối vì nó mới được sinh ra. Bạn sẽ phải thí nghiệm, thử sai, và thay đổi khá nhiều. Sau một thời gian điều chỉnh liên tục, nó sẽ dần dần định hình. Tất nhiên chưa hoàn hảo, nhưng ít ra nó được định hình.

Ai cũng phải trải qua giai đoạn này. Đây là giai đoạn khiến nhiều người bỏ cuộc nhất vì họ chẳng biết họ phải làm gì. Họ chẳng biết họ đang ở đâu và chỗ nào cần phải củng cố. Mọi thứ đều mông lung bởi con ngựa của họ không được định hình.

Bạn hãy nhớ định hình được con ngựa là cả một quá trình thử nghiệm, thêm và bớt qua thời gian. Không có con ngựa của ai giống ai nhưng bạn tất nhiên có thể học được từ người khác và sau đó điều chỉnh con ngựa của chính bạn để phù hợp với bạn.

Định hình được con ngựa là bạn xong 50% chặng đường.

Còn 50% tiếp theo là quá trình tự động hóa, chia nhỏ, phân tích, củng cố mỗi ngày, chăm bẵm cho con ngựa đó.

Để nó không chỉ là một con ngựa được định hình, nó là con ngựa chiến.

Con ngựa mà bạn có thể mang nó ra bất cứ khi nào bạn cần đến và nó sẽ cho bạn đến đích một cách nhanh nhất.

Mục đích khác của ngựa chiến là nó giúp bạn tập trung cao độ thay vì lung lay.

Con ngựa chiến lao mình trong không gian với tốc độ chóng mặt bởi nó hiệu quả và được nâng cấp liên tục. Không bị gió quật ngã.

Sở dĩ cuốn sách Cẩm Nang Tự Học IELTS do mình phát hành năm 2017 được rất nhiều người ưa thích bởi nó cho độc giả một con ngựa chiến. Thay vì đánh phủ đầu độc giả với hàng loạt bài tập, ngữ pháp, từ vựng nhàm chán, mình tập trung phân tích và xây dựng con ngựa chiến cho độc giả.

Nó giúp người học tập trung, không bị lung lay và lao mình trong không gian mà không bị quật ngã.

Đây là sự khác biệt.

CHƯƠNG 42

Minispeed – Vi Tốc Độ

Hồi ở Việt Nam, mình có để ý cách mọi người dọn mâm bát ăn cơm – rất khác với mình bên Canada.

Ở trong mâm bao giờ cũng là các bát nhỏ cho mỗi người và các món ăn bày bên mâm trong vô số các loại đĩa, bát nhỏ. Sau đó ai ăn đến đâu thì gắp món ăn đến đấy (mỗi món một bát riêng).

Như vậy, mỗi lần dọn mâm, phải đổ mỗi món ăn ra từng cái bát/đĩa nhỏ, sau đó lại đặt từng cái một lên mâm.

Trong quá trình ăn, mọi người cũng phải gắp thức ăn trên các bát/đĩa thức ăn khác nhau vào bát của mình (nhiều lần).

Sau khi ăn xong, dọn mâm, cũng phải di chuyển và rửa từng cái bát/đĩa nhỏ lặt vặt. Chưa kể có nhiều đồ ăn thừa trong các bát nhỏ mọi người không ăn hết.

Đây là quá trình ăn theo phong cách truyền thống.

Có một lần mẹ mình bị ốm và không lên nhà ăn được, mình có cơ hội được chuẩn bị đồ ăn cho cả gia đình và mang đồ ăn xuống cho mẹ.

Sau khi nấu xong, mình lấy một cái bát to để xúc cơm và thức ăn vào cái bát to đó rồi mang xuống nhà cho mẹ. Mẹ mình phấn khởi tấm tắc khen ngon.

Mình mới nghĩ trong đầu "Tại sao không làm điều tương tự với những người còn lại?".

Mình liền lấy thêm 3 cái bát to và xúc thức ăn từ trong nồi một cách đều đặn vào những cái bát đó. Như vậy mỗi người có một SUẤT cơm đầy đủ thức ăn trên bát to mà không phải gắp nhiều lần.

Khi đưa bát cho mọi người, ai cũng tấm tắc khen ngon.

Không còn đĩa nhỏ, bát nhỏ, không còn những lần gắp thức ăn, lúc ăn xong và dọn cũng chỉ có nồi và mấy cái bát to. Số lượng bát nhỏ là 0. Chưa kể mọi người ăn hết suất cơm của mình, không ai để lại phần thừa như ở bát nhỏ.

Về bản chất, bạn vừa chứng kiến 2 cái **workflow** từ dọn mâm chuẩn bị (bắt đầu), quá trình ăn và dọn mâm để rửa (kết thúc).

Workflow đầu tiên cồng kềnh, nhiều công đoạn xử lý, nhiều sự lặp lại một cách không cần thiết.

Workflow thứ hai mượt mà hơn hẳn, giảm công đoạn xử lý và sự lặp lại (ví dụ gắp nhiều lần).

Phần lớn các gia đình ở Việt Nam ăn theo Workflow đầu tiên – kiểu truyền thống, trong đó có nhà mình. Rất ít ai thực sự nhìn lại và phân tích tính hiệu quả của Workflow này. Nó gần như đã ăn sâu vào máu.

Nhưng khi bạn thử áp dụng Workflow thứ hai một thời gian, bạn sẽ thấy nhẹ nhõm hơn hẳn. Tất cả các quá trình từ chuẩn bị đồ ăn, ăn và dọn mâm đều nhanh, mượt, hiệu quả, và thậm chí đem lại sự thoải mái một cách không tưởng.

Đây mới chỉ là MỘT bữa ăn. Thử tưởng tượng khối lượng thời gian và sức lực bạn rút ngắn được trong vòng 1 năm (365 ngày) và 10 năm (3.650 ngày).

Khi bạn giảm thời gian lãng phí ở những công đoạn nhỏ – nhưng lặp đi lặp lại nhiều lần – tốc độ của bạn sẽ tăng vọt.

Chào mừng bạn đến với minispeed.

***

Để con ngựa chiến (Workflow) của bạn vận hành hiệu quả, bạn phải cho nó tập gym.

Khi tập gym các nhóm cơ của nó sẽ phát triển, góp phần bổ trợ cho cả hệ thống và quá trình thực chiến của nó ngoài đời.

Mỗi một nhóm cơ có tác dụng tăng tốc độ (giảm thời gian lãng phí).

Bạn muốn Workflow của bạn tăng cơ bắp và có được **Mini-speed.**

Mini-speed là tốc độ **(speed)** của một phần nhỏ **(mini)** của Workflow.

Chính vì nó nhỏ nên chúng ta dễ xem thường và bỏ qua. Nhưng nó lại VÔ CÙNG QUAN TRỌNG bởi rất nhiều cái nhỏ cộng lại thành cái lớn, và qua thời gian, tốc độ rất khủng khiếp.

Ví dụ **tốc độ gõ bàn phím (typing)** là một dạng minispeed.

Nhiều người xem thường nó chỉ bởi nó là... "gõ phím". Chắc bạn không còn bất ngờ khi chứng kiến người nắm giữ vị trí cao trong trang trại, phải trả lời rất nhiều email hằng ngày, nhưng vẫn gõ với tốc độ mổ cò, vừa gõ vừa nhìn.

Gõ phím có thể không hiện hữu trên Workflow của bạn, nghe có vẻ không quan trọng, ít được đề cập tới. Nhưng nó là một dạng cơ bắp khiến Workflow của bạn trở nên không những mượt mà còn giảm thời gian lãng phí.

Nếu tốc độ gõ phím của mình giảm còn một nửa, cuốn sách này thay vì hoàn thành trong 2 tháng, có thể sẽ hoàn thành trong 4 tháng! Nếu nó giảm còn 1/3, cuốn sách này sẽ hoàn thành trong 6 tháng.

Đây là sức ảnh hưởng khủng khiếp của minispeed mà ít ai để ý. Bởi nó tuy rất nhỏ nhưng lặp lại. Sự lặp lại làm cho nó khủng khiếp khi nhân lên.

Cuốn sách này tốn khoảng 1 triệu lần gõ phím của mình. Nếu mỗi lần gõ phím mình gõ nhanh hơn 0,01 giây (rất nhỏ), nhưng nhân với 1 triệu lần gõ, bạn sẽ thấy phép màu. Chưa kể mình không chỉ gõ ở sách này, mình còn gõ ở vô vàn các hạng mục khác.

Minispeed có ở khắp mọi nơi.

1. Khả năng gõ phím (lặp lại)
2. Tính nhẩm nhanh (lặp lại)
3. Khả năng sử dụng phím tắt (lặp lại)
4. Tự động hóa việc nhà (lặp lại)
5. Nâng cấp phần mềm (lặp lại)
6. Nâng cấp phần cứng (lặp lại)
7. Tăng tốc độ internet (lặp lại)
8. Cắt giảm các bước thừa (lặp lại)
9. Tự động hóa (lặp lại)
10. Mua các phần mềm để tăng tốc độ dù chỉ vài % (lặp lại)
11. Xử lý gộp (batch processing) (lặp lại)
12. Chuyên môn hóa các công đoạn (specialization) và thuê người (lặp lại)
13. Công thức có sẵn
14. Thậm chí cách dọn mâm (lặp lại)

...

Bạn cần tìm ra các minispeed ở công việc bạn làm, sau đó tự động hóa hoặc tăng tốc độ.

Minispeed rất quan trọng bởi nó **lặp lại** và đi với bạn cả đời.

Khi nó đã có tính lặp lại, chỉ cần 1% tốc độ tăng, lặp lại trong vòng 365 ngày nó cũng trở nên khủng khiếp. Thậm chí có những minispeed bạn có thể tăng 200% thậm chí 1000% là chuyện bình thường.

Mình muốn bạn nhìn lại công việc của bạn. Những thao tác nào bạn phải lặp đi lặp lại, đây là những minispeed bạn cần tăng tốc.

Công việc của bạn là **tăng nhẹ** minispeed.

Sau đó chỉ cần ngồi rung đùi và để thời gian phóng đại tất cả.

CHƯƠNG 43

Sự Thật Về Cạnh Tranh

Khi một người muốn tưới cây cho chính mình và cày cho chính trang trại của mình, suy nghĩ đầu tiên xuất hiện là về "đối thủ cạnh tranh".

Nhìn vào sự hùng mạnh của đối thủ cạnh tranh, số đông sẽ dễ dàng chùn bước và thấy bản thân nhỏ bé. Họ liên tục so sánh và cảm thấy bất an.

Sau đó nghĩ lý do chính đáng để không phải "cạnh tranh" bằng cách tìm kiếm sự ổn định thông qua việc... "đi làm công ăn lương".

Điều thật sự trớ trêu đó là "đi làm công ăn lương" là mới là thứ cạnh tranh nhất trong những thứ cạnh tranh. Bạn thậm chí phải đi học hàng chục năm, thu thập các thể loại bằng cấp, kinh nghiệm chỉ để "gây ấn tượng với nhà tuyển dụng" và cạnh tranh với hàng loạt ứng viên – giống bạn.

Chưa hết, nếu bạn muốn tăng lương hoặc lên chức, bạn lại phải cạnh tranh với cả đồng nghiệp hoặc nịnh nọt sếp.

Kể cả khi bạn đã "có việc và ổn định" thì cái sự cạnh tranh nó cũng ép tiền công của bạn xuống giá hết cỡ thị trường (Luật cung cầu).

Trong khi đó, cạnh tranh trên thương trường không tệ như bạn nghĩ.

Bạn không cần bằng đại học.

Bạn không có sếp để mà nịnh.

Bạn cũng không cần thi tuyển.

Bạn thử nghĩ xem, dù là ở bất cứ đâu, số lượng doanh nghiệp không thể lớn hơn số lượng nhân viên. Bởi một doanh nghiệp sẽ phải có ít nhất một nhân viên. Có doanh nghiệp hàng chục ngàn nhân viên.

Như vậy nếu bạn làm nhân viên, bạn phải cạnh tranh với con số khủng khiếp. Nhưng khi bạn làm chủ trang trại, bạn chỉ phải cạnh tranh với trang trại, có thể không ít nhưng không hề nhiều như lượng nhân viên.

Biết được điều này sẽ làm bạn nhận ra, bạn thà cạnh tranh với trang trại còn hơn cạnh tranh với nhân viên (kiến).

Nhưng mục đích cuối cùng bạn vẫn không phải cạnh tranh với trang trại khác. Mục đích của bạn là CÙNG TỒN TẠI với họ.

Bạn hãy nhớ, họ tồn tại không có nghĩa là bạn không được tồn tại.

Bạn tồn tại cũng không có nghĩa họ phải nghèo đi hay biến mất.

SỰ THẬT 1: CÙNG TỒN TẠI là tư duy đầu tiên bạn cần nắm được về cạnh tranh.

Hiểu được sự thật này sẽ đưa bạn tới sự thật tiếp theo.

SỰ THẬT 2 : CẠNH TRANH VỚI CHÍNH BẢN THÂN, người khác không quan trọng.

Một người bạn của mình nói muốn làm kênh YouTube nhưng đã có quá nhiều người làm rồi. Quá cạnh tranh.

Mình trả lời: "Nếu bạn trở về thời điểm 10 năm trước, bạn cũng sẽ nói như vậy".

Nếu cứ nhìn vào người khác, thì bạn không bao giờ làm được việc gì. Vì lúc nào cũng có người làm rồi. Kể cả viết sách cũng có nhiều người viết rồi tại sao mình vẫn viết? Nếu bạn ra hiệu sách bạn sẽ thấy có hàng chục ngàn đầu sách. Có người sẽ nói "Nhiều sách rồi, bão hòa rồi viết làm gì?".

Vấn đề là mình không cạnh tranh với các tác giả khác, mình cạnh tranh với chính bản thân mình trong quá khứ. Mình muốn sách của mình tốt hơn, chất lượng hơn cho độc giả.

Cạnh tranh với chính bản thân mới là cạnh tranh xứng đáng thật sự. Vì nó đòi hỏi BẠN phải tiến hóa và phát triển. Thay vì nhìn sang người khác.

Khi cạnh tranh với người khác, bạn có nhiều con đường. Tự ti. Phát triển. Tấn công. Phòng thủ. Chống Đỡ. Bỏ Cuộc. Thủ thuật. Vân vân.

Khi cạnh tranh với bản thân, bạn chỉ có một con đường duy nhất. Phát triển. Vì không phát triển đồng nghĩa với thụt lùi.

Bạn chỉ tập trung vào bản thân bạn và xây dựng giá trị mỗi ngày thay vì đau đầu suy nghĩ "nước cờ" của đối phương. Việc liên tục suy nghĩ về bước đi của người khác sẽ khiến bạn không bao giờ là người dẫn đầu. Bạn bị phụ thuộc.

Tất nhiên nếu bạn thuộc tầng lớp quản trị (exec class) và ngồi vào hàng ngũ CEO, VP của tập đoàn lớn thì mình không nói, nhưng mình tin phần lớn các bạn đọc sách này không phải CEO tập đoàn lớn nên cái tư duy "thương trường là chiến trường" là một tư duy cần (tạm thời) loại bỏ.

Nó khiến bạn mất đi năng lượng tích cực và sáng tạo. Thay vì sử dụng tâm trí vào xây dựng, phát triển bản thân và trang trại, bạn bị cuốn theo hàng chục đến hàng trăm người khác và mất tập trung.

Nếu bạn muốn mở lớp học dạy Guitar, đừng tư duy là bên ngoài có hàng bao nhiêu nơi dạy rồi nên bão hòa. Tư duy này khiến bạn thụt lùi và nhỏ bé.

Hãy tư duy: "Nếu mình dạy tốt, người ta sẽ vẫn theo mình học", bạn sẽ tập trung vào bản thân bạn. Và thực tế bạn không cần phải quá giỏi. Bạn cũng không cần quá nhiều học sinh. Đôi khi bạn chỉ cần 10 học sinh một khóa bạn cũng đủ sống (nếu ở Việt Nam).

Nếu bạn muốn mở kênh YouTube, đừng tư duy trên YouTube bây giờ đầy YouTuber rồi. Hãy tư duy: "Nếu nội dung của mình chất, người ta không thể không subscribed".

Và bạn thật sự cũng không cần đến vài triệu subscribers, bạn chỉ cần vài trăm ngàn. Nếu nội dung bạn tốt và đều đặn, bạn không thể không đạt 100 ngàn.

Thậm chí cho dù đã có hàng triệu YouTuber, sự cạnh tranh giữa các YouTuber với nhau vẫn không bằng sự cạnh tranh trên thị trường lao động giữa các nhân viên với nhau. Có bao nhiêu người thực sự sản xuất trên YouTube so với số người đi làm nhân viên?

Tất nhiên luật cung cầu vẫn không chừa một ai, nếu thị trường có quá nhiều cạnh tranh, bạn không nên gia nhập.

Nhưng bạn chớ lo, cạnh tranh giữa các trang trại với nhau vẫn còn tuyệt vời hơn nhiều so với giữa các nhân viên.

Và cuối cùng, bạn cạnh tranh với chính bạn mới là cuộc cạnh tranh xứng đáng nhất.

CHƯƠNG 44

Quy Luật 8 Tiếng Và Sự Thành Công Chắc Chắn

Chúng ta đã quá quen với ngày làm việc 8 tiếng cho công ty.

Khi bạn làm 8 tiếng một ngày và liên tục trong vòng nhiều ngày bạn sẽ cảm thấy bạn giá trị hơn và dần dần thạo việc rồi trở nên năng suất. Đây là quy luật tất yếu.

Sau đó cuối tháng bạn sẽ nhận lương và yên chí.

Nhưng nếu mình bảo bạn dành 8 tiếng một ngày cho dự án riêng của bạn, bạn sẽ ngay lập tức nghi ngờ cái quy luật tất yếu này.

Vì bạn biết ngày 31, bạn sẽ không có lương. Mà không có lương nghĩa là vô ích.

Và bạn sẽ dễ dàng kết luận rằng cái thời gian 8 tiếng một ngày liên tục trong nhiều ngày dành vào dự án riêng của bạn là lãng phí, chỉ bởi nó không có lương cứng. Không có tiền.

Nhưng 8 tiếng vẫn là 8 tiếng.

Việc dành 8 tiếng ở trang trại của người khác hay 8 tiếng ở trang trại của chính bạn chỉ khác nhau ở thời điểm nhận lương.

Ở trang trại người khác, bạn nhận lương định kỳ, đúng hạn.

Ở trang trại của chính bạn, bạn sẽ nhận lương không định kỳ, không đúng hạn (nhưng không có nghĩa là không có).

Nếu bạn coi nó như một thú vui, sở thích, tất nhiên bạn sẽ không có lương hoặc lương rất ít. Nhưng nếu bạn coi nó là một trang trại thật sự và đi làm 8 tiếng mỗi ngày trên trang trại của bạn thay vì trang trại cho người khác, lương sẽ đến. Dù sớm hay muộn, nó nhất định sẽ đến.

Bởi quy luật tất yếu ở đây là: Bạn sẽ giá trị hơn, bạn sẽ dần dần thạo việc và năng suất của bạn tốt lên.

Mình thậm chí chỉ dành 4 tiếng một ngày tối đa trong việc viết cuốn sách này chứ chưa nói gì đến 8 tiếng.

Vị trí không quan trọng, chức danh chỉ là phù phiếm, tên công ty lại càng phù phiếm. Quan trọng nhất là bạn làm gì trong 8 tiếng này.

Nếu bạn dành thời gian tạo ra giá trị trong suốt 8 tiếng/ngày, việc bạn làm ở nhà còn xứng đáng hơn thời gian ở công ty người khác.

Miễn sao bạn làm việc nghiêm túc, dù là ở nhà hay quán cafe – một nơi không chính thống.

Phần lớn dự án riêng thất bại bởi không phải ai cũng đủ sự nghiêm túc để thật sự dành 8 tiếng làm việc. Không quá bất ngờ khi nhiều bạn làm nghiêm túc được một vài ngày rồi vừa làm vừa chat hoặc mất tập trung. Đây là lý do.

Nếu bạn làm 8 tiếng một ngày liên tục như một công việc nghiêm túc ở công ty, bạn mới đạt đến ngưỡng xứng đáng "có lương".

Phần lớn mọi người cũng mong muốn kiếm tiền trên YouTube, nhưng nếu bảo họ dành 8 tiếng/ngày sản xuất video trên YouTube như cái cách mà họ làm ở công ty truyền thống, họ sẽ từ chối thẳng thừng.

Họ chỉ muốn dành 1 tiếng là đã chán. Họ không nghiêm túc. Họ không coi đây là "đi làm". Họ coi đây chỉ là một "cách kiếm tiền online phụ" mà không cần bỏ nhiều thời gian hay hi sinh công việc chính thức ở công ty truyền thống.

Đó là lý do nhiều người không thể thành công khi ra làm riêng.

Họ không đạt ngưỡng 8 tiếng.

Đó cũng là lý do họ lại quay lại công việc truyền thống.

Nếu không có một người sếp nghiêm khắc, đưa họ vào quy củ thì đừng hòng họ làm đủ 8 tiếng một cách nghiêm túc.

Cho nên thật sự làm việc nghiêm túc cho một dự án riêng nghe có vẻ dễ nhưng xa xỉ. Thất bại không phải vì nó khó. Thất bại bởi người ta không thực sự nghiêm túc.

Khi dành 8 tiếng vào bất kỳ công việc gì, dù là chơi đàn, dạy đàn, xây dựng hình ảnh, sản xuất video, sản xuất nội dung, tìm kiếm khách hàng, bạn không thể không có kết quả.

Nếu không phải ngày thứ 1 thì cũng là ngày thứ n. Chỉ khi bạn dừng lại và coi nó là một thú vui cá nhân, làm cũng được không làm cũng ổn, bạn mới không đạt được gì.

Vì vậy, nếu bạn đang tuân thủ quy luật 8 tiếng này, kể cả khi chưa có được đồng nào, đừng sợ. Lương sẽ đến sau và sẽ lớn hơn gấp bội lần "lương cứng".

Hãy tiếp tục tưới cây cho mảnh đất của bạn.

CHƯƠNG 45

Đam Mê Fake

Hồi học cấp 3, mình "đam mê" học toán, lý, hóa. Tất nhiên là đam mê fake – Đam mê **của thầy mình** chứ không phải đam mê của mình.

Và đam mê của thầy mình cũng là đam mê fake luôn. Chính thầy cũng nói với mình thầy hối hận khi dành cả cuộc đời theo "cái thứ này". Lãng quên tuổi trẻ của thầy. Thầy lao vào học thật giỏi vì đó là kỳ vọng của bố mẹ thầy khi chứng khiến bố mẹ vất vả.

Vấn đề là thầy là một người rất thông minh nhưng thời đó lựa chọn của thầy chỉ đến thế. Thầy được may mắn vào đội tuyển hóa của tỉnh và được thầy của thầy lúc đó truyền lại "đam mê" môn hóa. Thầy học ngày học đêm và trở thành một trong những học sinh hóa xuất sắc. Sau đó thầy vào Đại học Sư phạm và từ ngày ra trường đến nay thầy đã đi dạy hóa.

Thầy kể rằng những ngày đầu thầy đi dạy là thời gian tuyệt vời nhất. Thầy dạy bằng cả nhiệt huyết và "đam mê". Từ những cách giải nhanh bài tập, những mẹo và phương pháp học thầy tích lũy bấy năm qua được truyền lại cho các học trò. Những học sinh của thầy thời đó cũng rất chăm học và có tham vọng đi thi học sinh giỏi hay các cuộc thi.

Nói chung, thầy có một công việc giảng dạy tại một trường THPT tại Hà Nội. Được học sinh, phụ huynh và xã hội kính trọng, quý mến. Cho

đến những ngày gần đây thầy có đọc những bài viết trên Facebook của mình, thầy cũng có nhiều tâm sự muốn chia sẻ.

Thầy không hạnh phúc như thầy nghĩ. Vì quá hiểu việc bản thân phải sống theo "đam mê" của người khác, trong nhiều năm – nghĩ rằng đó là đam mê thật sự của mình, thầy không muốn làm điều tương tự với các học sinh của thầy.

Thầy vẫn muốn các em có đủ kiến thức, có phương pháp. Nhưng sợ rằng các em sẽ "đam mê" và theo nghiệp của thầy – nghĩ rằng đó là đam mê thật sự.

Thầy đã trải qua và quá hiểu.

Thú thực ngày trước cuộc đời mình chẳng có gì khác ngoài giải bài tập và giải đề thi. Vô cùng nhạt nhẽo. Mình đã lầm tưởng nó là cuộc đời mình. Mình nghiên cứu chuyên sâu và tất nhiên không chỉ hiểu bài, mình còn chế ra nhiều công thức tính nhanh (hack) bài thi.

Ví dụ có những bài đáng ra phải mất nhiều công tính toán diễn giải, mình có đáp án qua một vài công thức – mà hồi đó mình gọi là "bí kíp luyện thi". Mỗi lần làm bài tập mà nhanh gọn chính xác tuyệt đối như vậy mình bị cuốn theo và nó mang lại cho mình khoái cảm tức thì – gây nghiện. Nó khiến mình cảm thấy bản thân như một thiên tài.

Mãi về sau này cuộc đời mình hoàn toàn không dùng đến nó nữa, mình nhận ra nó là một trong những thứ vô dụng nhất mà mình đã học. Và là một trong những "đam mê" ngớ ngẩn nhất.

Hồi đó mình còn tự huyễn hoặc bản thân rằng *"dù nó vô dụng nhưng ít ra nó luyện tư duy"*. – Hoàn toàn nhảm nhí. Đây chính là nguyên nhân khiến cho những thứ vô dụng tồn tại – *vì nó luyện tư duy*. Chắc hẳn ai trong chúng ta cũng đã từng như vậy để giảm nỗi đau tiếc nuối.

Mình bắt đầu nghi ngờ những "đam mê" khác của mình – những thứ mà mình tin rằng nó là đam mê.

Mình nhận ra mình có rất nhiều những cái "đam mê" fake như vậy chứ không chỉ có một. Và qua hàng năm trời quan sát và trải nghiệm, mình mới thấy không chỉ mình gặp phải những đam mê fake. Gần như tất cả mọi người đều gặp.

Cái quan trọng là rất ít ai thật sự đánh giá lại những thứ mà chúng ta "đam mê". Khi bạn đã bị cuốn vào một thứ gì đó trong thời gian dài, bạn trở nên thành thạo và quen thuộc nó, bạn sẽ dễ dàng NGHĨ rằng nó là đam mê của bạn.

Tất cả mọi thứ đều có thể trở thành đam mê nếu như bạn ĐỦ THÀNH THẠO (skills) và ĐỦ QUEN THUỘC (knowledge).

Đủ thành thạo và bạn sẽ tự tin. Một sự tự tin gây nghiện.

Đủ quen thuộc và bạn tưởng rằng nó "phổ biến" và quan trọng. Nhưng thật ra chưa chắc.

Khi bạn đủ thành thạo và đủ quen thuộc, kể cả lĩnh vực thuế – lĩnh vực được cho là nhàm chán nhất, tốn thời gian, tốn công nhất và khó chịu nhất cũng có thể trở thành "đam mê". Thật buồn cười.

Mình đã từng đam mê thuế.

Đam mê đến mức đi đến đâu mình cũng quảng cáo cho mọi người về sự cần thiết của việc hiểu luật thuế. Các cách để giảm thuế xuống mức tối thiểu. Trên diễn đàn ai mà có câu hỏi về thuế mình sẽ không ngần ngại lao vào ngay và trả lời một cách chi tiết – tranh thủ áp dụng những gì mình học.

Mình đã nghĩ rằng mình sẽ theo "ngành thuế".

Giờ nghĩ lại thấy thật buồn cười. Nếu mình theo cái ngành này thật thì ngày hôm nay mình vẫn đang lục lọi các khoản luật của thuế đầu đầy tóc bạc và bạn chưa chắc đã được đọc cuốn sách này của mình. Vì mình đang bận "theo đuổi đam mê" thuế. Bận tập trung "sự nghiệp" thuế.

Dù sao thì nó cũng dạy mình nhiều bài học quan trọng.

Rằng tất cả những thứ dù có phức tạp đến mấy cũng có thể tính được bằng phần mềm. Mình không muốn nói đây là tự động hóa nhưng nó khiến cho cái sự phức tạp trong tính thuế giảm đi nhiều. Phần mềm có thể tối ưu hóa mọi trường hợp và đưa ra cách tính tối ưu nhất. Con người có chăng chỉ lựa chọn và tư vấn.

Sau khi được A+ môn thuế doanh nghiệp và thuế cá nhân nhờ vào "đam mê". Giờ đây mình đã quên gần hết.

Mình không còn "đam mê" nó nữa vì mình không còn *thành thạo* và *quen thuộc*. Mình nhận ra mình có thể khai thuế thu nhập cá nhân miễn phí trên internet trong vòng 10 phút. Rất nhanh. Nếu phức tạp hơn, cần tư vấn hơn thì chỉ mất 50 đô thuê người khác – một người "đam mê" thuế khác – làm hộ.

Các "đam mê" của chúng ta cần được xem xét và đánh giá lại.

Chúng nhiều khi chỉ là đam mê *của người khác*. Đam mê vì chúng ta đâm lao phải theo lao và dần dần thích nó bởi nó là thứ duy nhất chúng ta nhìn thấy mỗi ngày.

Có nhiều bạn "đam mê" công việc. Vì đó là tất cả những gì bạn thành thạo và quen thuộc. Bạn không nhận ra đam mê đôi khi là một thứ nguy hiểm. Nếu như con kiến cũng đam mê chạy theo đàn kiếm thức ăn và cả cuộc đời không làm gì khác, bạn sẽ dễ dàng nói nó rất ngu xuẩn.

Nhưng bạn có biết, các chủ trang trại cũng nhìn bạn với con mắt như vậy?

Một chủ nhà hàng sẽ nghĩ gì khi nhân viên chạy bàn "đam mê" việc chạy bàn?

Tương tự, khó nhìn hơn nhiều, một tổng giám đốc công ty sẽ nghĩ gì khi nhân viên văn phòng của họ đam mê công việc, quên hết mọi thứ, ngày ngày đắm mình vào những bảng, số liệu trên máy tính một cách đam mê?

Họ sẽ vui – tất nhiên. Bạn đang tưới cây cho họ. Nhưng mặt khác họ cũng sẽ thấy tội nghiệp cho bạn.

Họ sẽ nghĩ:

Ước gì những nhân viên kia được sống thử cuộc đời giống bạn một lần. Có lẽ tất cả sẽ xin nghỉ việc hết.

"A taste of freedom can make you unemployable – Nếm thử mùi vị của tự do có thể khiến bạn không còn muốn là nhân viên" – Naval Ravikant

CHƯƠNG 46

Đam Mê Thật

Khi đọc mục bài trước, bạn có thể sẽ phản đối mình và cho rằng đam mê là chủ quan, có những người đam mê Toán học thật, ví dụ như Ngô Bảo Châu. Có những người đam mê Thuế thật, hoặc đam mê nghề nghiệp thật. Họ đam mê cái gì là quyền của họ.

Mình đồng ý với bạn 100%.

Mình ở đây không phải để đánh giá đam mê của bạn. Mình ở đây để *giúp bạn tự* đánh giá lại đam mê của chính bạn. Mỗi người chúng ta khác nhau.

Đam mê là *chủ quan*. Nó là thứ gây nghiện tuyệt vời bởi khi bạn đã đam mê, bạn quên hết mọi thứ và đắm chìm vào nó tận hưởng một cách sâu lắng. Không có đam mê còn nguy hiểm hơn vì khi đó bạn sẽ sống một cuộc đời bề nổi vô vị và không có chiều sâu. Cuộc sống trôi qua một cách lãng xẹt ngày qua ngày, bận rộn với những thứ không đâu rồi chờ ngày chết.

Như ở phần trước mình đã chia sẻ với bạn, bản chất của "đam mê" nằm ở thành thạo và quen thuộc. Bất kể thứ gì cũng có thể biến thành "đam mê" nếu bạn có hai yếu tố này. Không cần biết nó là thứ gì. Đây là điều quan trọng đầu tiên mình muốn bạn ghi nhớ.

Điều quan trọng tiếp theo mình muốn bạn ghi nhớ đó là:

Đam mê có thể chủ quan tùy người nhưng **thành quả** của đam mê lại khách quan.

Bạn có thể *đam mê chạy bàn* nếu bạn muốn. Nhưng không thể phủ nhận cái thành quả của đam mê này hết sức tệ. Tệ đến mức một ngày nào đó nó sẽ giết chết chính cái "đam mê" này của bạn.

Bạn có thể đam mê Toán nhưng sự đam mê của bạn chỉ có hiệu quả và xứng đáng nếu bạn dùng được nó – như GS Ngô Bảo Châu. Nếu bạn đam mê nó vì bị ép buộc hoặc để thi thố và không có mục tiêu rõ ràng, cái đam mê này không thể so sánh với GS Ngô Bảo Châu. Khác nhau một trời một vực và bạn "nên" chọn đam mê khác.

Đam mê là một chuyện. Tiện ích là một chuyện khác.

IKIGAI là một cách để bạn tìm ra một đam mê tiện ích thay vì đam mê vô dụng.

Nếu bạn đã biết về Ikigai rồi thì tốt. Nhưng nếu chưa từng nghe, mình không muốn làm bạn ngợp vì lý thuyết và thuật ngữ, bạn chỉ cần hiểu đam mê của bạn sẽ sống lâu và khả năng là đam mê thật nếu nó mang lại tiện ích cho bạn, cho người xung quanh, và tuyệt vời hơn là bạn có thể kiếm được tiền từ nó.

Tuy nhiên đừng quá bận tâm về Ikigai. Bạn hãy tự hỏi câu hỏi quan trọng sau:

Sau khi bạn đã tự do tài chính, thỏa mãn khoái lạc tiêu tiền và trở nên nhàm chán với vật chất thừa mứa, bạn muốn làm gì tiếp theo?

Hay:

Nếu bạn có 10 triệu đô la, bạn còn "đam mê công việc" mà bạn đang làm như bạn nghĩ nữa không?

Bạn không cần trả lời câu này vội. Đây là câu hỏi cần thời gian và trải nghiệm để trả lời và mỗi một năm câu trả lời của bạn có thể lại một khác. Nhưng hãy giữ nó trong đầu vì ít nhất nó sẽ khiến bạn liên tục đánh giá lại các thứ mà bạn gọi là "đam mê" – nhiều khi là công việc.

Mình đã từng "đam mê công việc" nhưng bản chất chỉ là tưới cây cho các trang trại. Ai cũng đã từng như vậy.

Ngay cả cụm từ "đam mê công việc" cũng rất chung chung. Mình nói thế này cho bạn dễ hiểu:

*Bạn có **đam mê** việc dậy theo báo thức inh ỏi lúc 6 giờ sáng, phải bật dậy ra khỏi giường rồi vội vã chuẩn bị đồ ăn sáng, ăn trưa, quần áo chỉn chu, sau đó lao ra biển xe khói ồn ào chỉ để đến một cái góc công ty ngồi liên tục trong 8 tiếng không nhìn thấy mặt trời và làm những công việc vặt không có nhiều ý nghĩa tới cuộc đời bạn, chỉ để "mua" được nụ cười của cấp trên?*

Khi ai đó nói với bạn rằng họ "đam mê công việc", nếu bạn biết rõ về bản chất của "đam mê", bạn sẽ không hoàn toàn bị thuyết phục.

Hồi còn nhỏ, mình được bố dẫn đi mua quần bò ở một cửa hàng quần áo. Ngay khi bước vào cửa hàng, mình chọn và nói với bố mình rất thích cái đang treo ở trên và mua ngay lập tức.

Sau khi mang về nhà mình cho rằng nó là cái quần tuyệt vời nhất và hợp với mình. Mình mặc nó một thời gian, sau đó một ngày nọ mình ghé qua cửa hàng quần áo hôm trước và nhận ra có nhiều cái quần bò khác không những đẹp hơn mà lại rẻ hơn, màu đẹp hơn, chất liệu tốt hơn. Nhưng đợt đó bố chỉ cho mua một cái nên mình đã mua rồi không thể đòi hỏi thêm.

Mình tiếc nuối. Chiếc quần đang mặc lại khá chật chội.

Nếu ngày đó mình dành thời gian quan sát, mặc thử, so sánh, chắc chắn mình đã không chọn cái mà mình đã chọn.

Với đam mê cũng vậy. Một người nói rằng họ "đam mê công việc" có thể bởi họ đã chọn cái quần đầu tiên và đang mặc nó mỗi ngày. Dù cho nó có thể chật chội và khó chịu.

Chỉ đến khi họ thử cái quần khác, họ mới thấy đó mới chính là đam mê thật sự.

Chúng ta nên thử nhiều lĩnh vực khác nhau thay vì bó buộc vào một thứ rồi vội vàng cho rằng nó là đam mê.

"Làm nghề tay trái" hay làm "không đúng ngành đúng nghề" là một cụm từ nhuốm màu tiêu cực bởi xã hội.

Vấn đề không phải bạn làm sai nghề.

Vấn đề là bạn đã học sai ngành.

Có khi bạn bị bắt đi học bởi ngành đó "dễ xin việc" và cái nỗi sợ "ra trường không xin được việc" khiến bạn phải miễn cưỡng theo và yêu thích một cái ngành ngẫu nhiên nào đó mà bạn cũng ngẫu nhiên cho rằng nó là đam mê.

Cho đến mãi về sau, thử nhiều thứ khác nữa. Bạn quyết định "làm nghề tay trái" mà không nhận ra nó thật sự là "nghề tay phải".

Có chăng chỉ có bằng cấp là "tay trái".

Cắm đầu vào đam mê không khiến bạn tìm ra đam mê. Cũng không biến một đam mê thành đam mê thật.

Số đông sẽ thường cắm đầu vào đam mê.

Số ít sẽ nghi ngờ đam mê mà họ có. Vì họ đã đam mê sai nhiều lần, họ nhận thức được cái giá phải trả.

Hãy nhìn vào **thành quả** của đam mê.

CHƯƠNG 47

Cái Giá Của Hiểu Biết Và Ngộ Nhận

Đợt đi khám phá Tây Nguyên cùng gia đình, chuyến bay về là từ sân bay Pleiku tới Hà Nội.

Sân bay Pleiku khá nhỏ và yên tĩnh chứ không tấp nập như những sân bay khác. Trong lúc chờ chuyến bay, mình có đi lang thang trong sân bay và đến một quầy hàng bán đồ lưu niệm.

Ngay trên mặt kính bày một con cóc bằng đá to bằng một nửa cái nồi cơm điện. Giá của con cóc được ghi là 30 triệu VND. Ở dưới có một cái mác nhỏ là tên công ty sản xuất con cóc.

Mình giật mình bất ngờ một giây sau khi nhìn giá.

Sau đó mới thốt ra câu nói đùa với chị bán hàng:

"Con cóc này ngồi đây được bao nhiêu năm rồi chị?"

Chị bán hàng bật cười rồi nói: *"Chắc cũng được mấy năm em ạ"*.

Tất nhiên chị bán hàng không ăn chút hoa hồng gì từ việc bán con cóc này, chỉ ăn lương cứng nên chị hoàn toàn không có động lực để bán cóc cho mình.

Nhưng ngay sau đó có một bác du khách nữ tầm trung tuổi đi qua và ngắm nhìn con cóc một hồi lâu. Sau đó xoay xoay nghịch nghịch – giống mình lúc nãy rồi quay sang nói chuyện với mình.

Cuộc nói chuyện như sau:

Bác chỉ chỉ vào con cóc:

"Con cóc này tốt lắm cháu ạ."

"Tốt như thế nào hả bác?"

"Nếu cháu chịu khó tìm hiểu cháu sẽ thấy nó mang lại may mắn, đặt ở trong nhà, đúng hướng nó sẽ hút những sinh khí tốt vào trong nhà. Nhà bác cũng có mấy con như thế này. Bác cảm thấy gia đình nhiều lộc hơn, làm ăn thuận lợi hơn."

"Sao bác biết được thuận lợi, lộc lá đến từ con cóc chứ không phải từ các yếu tố khác?

"Nó từ con cóc đấy cháu ạ. Nếu cháu chịu khó đọc về nó sẽ thấy!"

"Bác đọc ở đâu ạ?"

"Bác đọc trên mạng."

"Bác đọc trên trang của công ty bán cóc hay ở đâu ạ?"

"Bác cũng không nhớ nhưng bác đọc và tìm hiểu thì thấy nó rất tốt nên bác mua và đúng như thế thật."

"Vậy nếu bỏ 30 triệu ra, theo bác, nó sẽ giúp mình huề vốn và kiếm được nhiều hơn?

Nghĩ nghĩ một lúc, bác trả lời: *"Cũng có thể như thế"*.

"Vậy theo bác, chỉ cần bỏ ra 30 triệu có thể đẻ ra nhiều tiền hơn mà chẳng phải làm gì. Chỉ cần đặt con cóc đúng hướng, quá dễ, tại sao nhiều người không mua nó? Ví dụ tại sao chị bán hàng không mua nó mà lại phải đi làm công ăn lương khổ sở?"

Nghĩ nghĩ một lúc, mặt bác hơi cau có: "*Bác cũng không rõ lắm nhưng bác thì bác thấy là nó tốt. Nói chung cháu phải tìm hiểu thì mới thấy được nó tốt như thế nào?"*.

"Vậy đối với cháu, một người không hiểu biết gì về nó, cháu có thể tiết kiệm được 30 triệu. Nhưng với một người "hiểu biết" như bác thì tài khoản ngân hàng thụt đi 30 triệu. Hiểu biết này có vẻ khá tốn kém bác nhỉ?"

Nghĩ nghĩ một lúc: *"Cũng có thể nói như thế"*.

"Vậy để công ty kiếm lời qua việc bán được nhiều những con cóc như thế này và hét giá cao, có vẻ như họ rất muốn mình "hiểu biết" về nó. Và họ rất muốn mình "hiểu biết" phải không bác?"

Nghĩ nghĩ một lúc: *"Cũng đúng nhưng mà bác nghĩ nó cũng mang lại nhiều may mắn"*.

"Vậy bác đã hồi lại khoản tiền vốn bỏ ra mua con cóc chưa?"

Nghĩ nghĩ một lúc: "*Bác chưa nhưng từ khi mua về thì bác thấy yên tâm, kiểu như nó bảo vệ mình khỏi những việc không may chẳng hạn"*.

"Vậy một người không hiểu biết gì như cháu sẽ có nhận định ban đầu như sau:

1. *Hiểu biết này quá tốn kém. 30 triệu.*
2. *Hiểu biết này đến từ một nơi không rõ nguồn gốc. Trên mạng.*
3. *Tác dụng không rõ ràng. Những điều tốt đẹp không phải do mình mà lại là do cóc, mặc dù không chứng minh được.*

"Bác thấy cháu nói có vẻ cũng đúng."

Mình xin phân tích cuộc nói chuyện như sau:

Đây là điển hình của tư duy số đông. Cái gọi là "hiểu biết" của họ đến từ quảng cáo thương mại hoặc thông tin lan truyền từ những nhóm người giống họ.

Tất cả đều cho rằng mình rất "hiểu biết" nhưng "hiểu biết" này lại càng khiến họ đi sâu vào lối mòn. Họ bị dẫn dắt thay vì tư duy phản biện để khai phóng.

Ở cuộc nói chuyện trên bạn sẽ thấy mình gần như CHỈ **đặt câu hỏi** dẫn đường để bác tự trả lời và tự nhìn ra cái lỗi tư duy của bác trong việc khó khăn trả lời. Mình không phản bác người này, mình CHỈ đặt câu hỏi

Mình để bác **tự thuyết phục** bác.

Bạn sẽ thấy ngôn ngữ bác dùng không rõ ràng. Ví dụ: *"Thấy nó rất tốt", "đem lại may mắn", "Tìm hiểu rồi sẽ thấy", "Cảm thấy".*

Đây là những cụm từ chung chung không đong đếm được.

Tốt như thế nào? May mắn như thế nào? Làm sao để biết được điều tốt đến từ con cóc mà không phải yếu tố khác? Khẳng định bao nhiêu phần trăm? Hiểu biết đến từ đâu và người viết những hiểu biết này là ai? Họ có thông minh và thật sự hiểu biết hơn mình không? Động lực của người viết là gì?

Đây là nghệ thuật tư duy phản biện (critical thinking) giúp mình tiết kiệm được 30 triệu.

Nếu nhắm mắt tin vào "hiểu biết" hoặc nếu mình "tìm hiểu" về nó và trở nên "hiểu biết" giống vị du khách này, có thể mình sẽ bỏ tiền ra sau đó lại về dạy lại người khác về giá trị của con cóc một cách mơ hồ – kiểu như bỏ ra quá nhiều tiền nên tiếc không dám tin nó không có tác dụng.

Sự thật mình muốn bạn rút ra ở đây như sau:

"Hiểu biết" không cứu bạn như bạn nghĩ. Chỉ có tư duy phản biện mới cứu bạn.

Bạn sẽ gặp rất nhiều người thuộc số đông rất hiểu biết. Họ có thể nói tràng giang đại hải về một vấn đề mà họ đã tìm hiểu hoặc được dạy bởi ai đó. Khi nghe họ nói, bạn sẽ thấy họ rất "hiểu biết", những thuật ngữ, những mối liên hệ, những tác dụng họ đều nói vanh vách và tự tin.

Giống như tôn giáo.

Bạn sẽ thấy mỗi người lại thực hành tín ngưỡng một kiểu khác nhau – theo hiểu biết riêng của họ. Phần lớn là do truyền tai nhau, mách nhau. Cuối cùng trở thành "hiểu biết".

Ngày trước, người người nhà nhà phải mua vàng mã để đốt với mong muốn "gửi tiền" cho ông bà tổ tiên ở dưới suối vàng. Không làm không được. Không làm sẽ cảm thấy tội lỗi và sợ hãi bao trùm. Đây là "hiểu biết".

Ngày nay, chúng ta lại truyền tai nhau đốt vàng mã là lỗi thời, không đúng tinh thần Phật giáo, chưa kể lãng phí, ô nhiễm môi trường. Số lượng các gia đình đốt vàng mã giảm dần, trong đó có gia đình mình không còn đốt nữa. Nhưng bạn vẫn thấy có những nhà vẫn đốt, khói mù mịt. Còn tổ tiên có nhận được "tiền" hay không thì không biết.

Mình thì mình nghĩ nếu tổ tiên muốn nhận tiền thật thì phải đốt tiền thật.

Chứ tiền âm phủ cũng là do người sản xuất ra, in ra. Bản thân nó chỉ là giấy và được in lên mệnh giá bởi một nhóm thiết kế giời ơi đất hỡi nào đó và từ bao giờ chúng ta chấp nhận nó là "tiền dưới âm phủ" trong khi chưa có ai ở dưới âm phủ công nhận.

Một lần nữa, "hiểu biết" làm hại chúng ta. Nhưng tư duy phản biện thì cứu chúng ta.

Trên Facebook cũng có một số bạn hỏi mình sinh tháng mấy, ngày bao nhiêu để xem tính cách mình như thế nào, vận mệnh tương lai, chòm sao nào chiếu. Nghe có vẻ rất chiêm tinh học. Rất "khoa học".

Nếu mình phản đối, các bạn sẽ cho rằng mình "thiếu hiểu biết" về lĩnh vực này và khẳng định họ đã "tìm hiểu" và "được dạy" nên "hiểu biết" về nó nên nó đúng.

Một số bạn còn tự hào rằng đã đọc sách về nó. Tham dự khóa học về chiêm tinh. Có người chỉ dẫn cách xem. Tất nhiên ở khóa học này thì người được lợi lại là người bán sách, và những người mở lớp.

Những bạn này có thể cho rằng mình "thiếu hiểu biết".

Còn mình lại nghi ngờ "sự hiểu biết" của các bạn. Tất nhiên với mục đích tốt.

Mình cái gì cũng muốn học, kể cả chiêm tinh hay tâm linh.

Nhưng mình không muốn *ngộ nhận hiểu biết*. Mình muốn hiểu biết thật sự.

Hiểu biết thật sự chỉ có thể đến từ việc đã kiểm chứng, nghi ngờ, phản biện.

Nếu bạn vẫn lăn tăn về nó, không chắc về nó, lúc đúng lúc sai, tùy, thậm chí không dám tin nó sai, không dám nghi ngờ nó và đặt câu hỏi, thì đó không phải là hiểu biết thật sự.

Đó là ngộ nhận hiểu biết.

Dám chứng minh nó sai. Dám nghi ngờ nó. Bởi nếu nó đúng như bạn nghĩ, bạn có gì để sợ?

Quay trở lại vấn đề con cóc đá 30 triệu. Mình nghĩ nếu người du khách này có thể trả lời những câu hỏi nghi ngờ mình đưa ra một cách rõ ràng, chính xác, không dựa trên ngộ nhận hiểu biết, và chính bản thân người này chứng minh được cho mình thấy bác ấy CÓ **tư duy phản biện** giúp mình để mình không phải làm điều này hộ bác.

Mình có thể sẽ mua con cóc dù nó đắt hơn.

Và cuối cùng, cái giá 30 triệu này đến từ đâu?

Tại sao không phải 20 triệu? Tại sao không phải 1 tỷ? Tại sao lại là 30?

Hồi xưa mình chụp ảnh và quay phim bằng điện thoại iPhone rất tiện, nhỏ gọn, ảnh chụp cũng đẹp. Mình khá hài lòng.

Mình không hiểu tại sao nhiều người lại phải mua các thiết bị cồng kềnh, đắt tiền như máy ảnh và các loại ống kính.

Sau này mình càng nghiên cứu về lĩnh vực chụp và quay video, hiểu biết của mình càng tăng lên. Mà hiểu biết tăng lên thì bạn biết chuyện gì sẽ xảy ra? Số tiền bỏ ra càng lớn.

Mình đốt không biết bao nhiêu tiền vào máy ảnh và ống kính vì mình thật sự hiểu biết về chúng.

Càng hiểu biết, càng chi nhiều tiền.

(*Facebook Kien Tran*)

CHƯƠNG 48

Sống Công Nghiệp – Nghỉ Ngơi Và Ăn Uống

Công nghiệp.

Dồn dập dồn dập. Hàng triệu con người lăn xả ra đường cùng chiếc phương tiện giao thông quen thuộc như những đàn kiến. Với những mục đích nghe có vẻ rất riêng nhưng về bản chất – nếu nghĩ kỹ – thì cũng rất chung.

Từ sáng sớm đến tận tối mịt. Sau khi được thả tự do về tổ, về lý thuyết họ sẽ thật sự được "sống" cuộc đời của họ. Nhưng không, họ còn hàng ngàn mối lo và các trách nhiệm không tên khác phải gánh. Cái công việc mà họ vừa mới hoàn thành 8 tiếng ở trang trại cũng sẽ lại tiếp tục vào hôm sau – gần như không bao giờ kết thúc. Và thứ 7, Chủ nhật luôn luôn chỉ có 2 ngày một tuần.

Cái guồng quay công nghiệp này không bao giờ dừng lại.

Trang trại thích nó.

Vì nó đồng nghĩa với *năng suất*. Nó đồng nghĩa với *lợi nhuận*. Nó đồng nghĩa với việc *cổ đông sẽ hài lòng* về báo cáo cuối năm. Nó đồng nghĩa với việc các giám đốc cấp cao sẽ được thưởng nếu vượt chỉ tiêu.

Guồng quay công nghiệp tạo nên một lối sống công nghiệp.

Lối sống công nghiệp được che đậy dưới cái mác "lối sống hiện đại". Sự ảo tưởng "hiện đại" này được bấu víu, cổ động bởi chính nạn nhân – những con kiến – mà không nhận ra về bản chất đây là **lối sống CÔNG NGHIỆP**.

Công nghiệp **khác** với *hiện đại.*

Hiện đại là nâng cấp nói chung. Nâng cấp không chỉ về vật chất mà còn con người. Ví dụ "tư duy hiện đại", "thiết kế hiện đại", "phong cách hiện đại". Hiện đại có chủ thể là con người và xoay quanh con người.

Công nghiệp là tối đa hóa năng suất của trang trại. Công nghiệp tập trung vào năng suất, không phải vào con người. Không tin bạn thử nghe "tư duy công nghiệp", "thiết kế công nghiệp", "phong cách công nghiệp", lối sống công nghiệp".

Công nghiệp xoay quanh vào năng suất và lợi nhuận.

Tất nhiên công nghiệp cũng tạo lợi ích cho con người – nhưng về mặt tiêu dùng. Bên được lợi vẫn là **cổ đông** và **khách hàng**.

Khi bạn là nhân viên, bạn vừa được hưởng lợi từ công nghiệp hóa, nhưng chính bạn cũng là **nạn nhân** của công nghiệp hóa.

Phần lớn số đông là thuộc tầng lớp nhân viên. Họ được hưởng thành quả của công nghiệp, nhưng chính họ cũng là nạn nhân của công nghiệp.

Để các cổ đông (chủ trang trại) hài lòng, tầng lớp quản trị (The Executive Class) phải hứa hẹn tăng trưởng và làm mọi cách thực hiện nó. Mỗi năm hoặc mỗi quý. Liên tục và suốt đời. Tăng trưởng có được nhờ tăng năng suất, giảm chi phí, bán được càng nhiều hàng. "Kích thích" tiêu dùng.

Chính tầng lớp quản trị cũng phải chịu áp lực tăng trưởng từ cổ đông. Và áp lực đó được truyền xuống tầng lớp lao động (kiến) ở dưới đáy.

Như vậy, "nghỉ ngơi" dần dần trở thành một từ tiêu cực với số đông. Nghỉ ngơi đồng nghĩa với không làm việc – giảm năng suất, giảm tăng

trưởng. Có chăng "nghỉ ngơi" nếu có thì cũng không phải vì nghĩ tốt cho số đông, mà với mục đích để số đông có sức còn quay lại ngày hôm sau.

Kiến cần được nghỉ ngơi, nhưng không phải để kiến được sống cuộc đời của kiến, mà để kiến hồi phục sức khỏe để hôm sau tiếp tục sống cuộc đời của người khác. Đây là mục đích chính của "nghỉ ngơi".

Nhưng "nghỉ ngơi" thôi là chưa đủ. Kiến cần ăn, mặc, chỗ ở, thông tin, khám chữa bệnh, giết thời gian chết, thể hiện cá tính để tự tin. "Nghỉ ngơi" chỉ là một sự ảo tưởng trong hàng loạt các sự ảo tưởng khác trong lối sống công nghiệp to lớn hơn thế.

Đúng vậy, một hệ thống công nghiệp.

Thức ăn nhanh ra đời. Số đông cần nhanh. Họ cần phải cày nhanh và hiệu quả. Họ cần cống hiến, chứng tỏ bản thân và lấy le với trang trại.

Nếu phải tự đi siêu thị, tự chuẩn bị đồ ăn, họ sẽ mất quá nhiều thời gian cho bản thân và gia đình họ.

Trang trại không thích điều này.

Tất nhiên trang trại không cần phải nói thẳng ra. Trang trại thực hiện bằng hành động. Kéo thời gian làm việc của bạn thành 8 tiếng hoặc hơn để bạn tự hiểu – bạn CẦN thức ăn nhanh.

Thức ăn nhanh (fast food) là sự bộc lộ rõ ràng nhất của hệ thống công nghiệp. Vì nó siêu nhanh. Siêu rẻ. Siêu công nghiệp. Nó sinh ra để phục vụ những con kiến công nghiệp. Hay nói một cách bay bổng, bớt phật lòng hơn: *"những con người đặt sự nghiệp lên hàng đầu".*

Nó cũng gây ra hàng loạt cái chết do tim mạch, ung thư, tiểu đường, đột quỵ, béo phì. Số lượng nghiên cứu về tác hại chết người của thức ăn nhanh nhiều không kể xiết.

Nhưng biết làm sao giờ? Người ta cần "sự nghiệp", cần "công việc", cần nhanh, cần công nghiệp, cần hi sinh. Ăn một bữa cũng đâu có chết ai. "Một bữa".

"Một bữa".

Không chỉ "người lớn" – người phải đi làm lệ thuộc vào thức ăn nhanh. Họ cũng cho con cái của họ ăn thức ăn nhanh. Thức ăn nhanh của "chuỗi nhà hàng tây". Bọn trẻ rất khoái ăn những món này. Nói thật, ai mà chẳng thích ăn đồ chiên kỹ, mặn, ngọt, gây nghiện đủ cả. Chính bản thân cái chuỗi nhà hàng kia cũng cần đến "tăng trưởng". Chính họ cũng cần làm hài lòng cổ đông của họ.

Mục tiêu của họ là thiết kế đồ ăn nhanh làm sao mà người ta phải quay lại nhiều lần. Nó PHẢI gây nghiện. Còn tất nhiên nó có lợi hay hại cho sức khỏe không liên quan gì đến lợi nhuận.

Phần lớn khách hàng không quan tâm đến sức khỏe dài hạn, họ còn chẳng thèm quan tâm đến chính cuộc đời của họ. Số đông khách hàng quan tâm đến độ ngon, rẻ, no và nhanh. Lợi nhuận có được nhờ tiếp cận số đông, chứ không phải số ít ưu tiên "sức khỏe".

Số ít không mang đến nhiều tiền cho chuỗi nhà hàng ăn nhanh, số đông lại khác.

Vả lại, chết vì thức ăn nhanh là cái chết từ từ. Khó cảm nhận. Khó đổ lỗi. Đến thuốc lá còn không bị cấm. Thuốc lá không bị cấm bởi nó mang lại khoản thuế khổng lồ cho ngân sách chính phủ.

Đồ ăn nhanh cũng vậy. Công nghiệp. Có lợi cho cổ đông, tầng lớp quản trị và chính phủ. Nhưng thiệt hại khôn lường cho tầng lớp nhân viên.

Những thứ nguy hiểm, độc hại, công nghiệp, vẫn được bày bán công khai. Không những bạn ăn mà ai cũng ăn. Nếu bạn vẫn nghĩ doanh nghiệp hay chính phủ tồn tại để "lo" cho bạn, bạn vẫn chưa thật sự tỉnh như bạn nghĩ.

Chỉ có bạn mới cứu được bạn.

CHƯƠNG 49

Sống Công Nghiệp – Thuật Toán Gây Nghiện

Nếu như **nghề** của doanh nghiệp thức ăn nhanh là chế tạo công thức đồ ăn gây nghiện. Thì nghề của các doanh nghiệp thông tin nhanh là chế tạo *thuật toán* gây nghiện.

Thông tin là thức ăn cho não.

Khi bạn háo hức xem một bộ phim, não bạn đang ăn và hấp thụ thông tin.

Khi bạn đọc nghiền ngẫm một cuốn sách – như cuốn sách này, não bạn cũng đang ăn và tiêu hóa thông tin.

Là con người, chúng ta không chỉ có nhu cầu ăn thức ăn, chúng ta còn "ăn" thông tin.

Thử tưởng tượng, một ngày trôi qua mà bạn ngồi trong phòng tắt đèn tối om. Ngồi như vậy trong suốt 24 giờ. Sau đó là 7 ngày. Sau đó là 1 tháng. Bạn sẽ phát điên. Hoặc não bạn sẽ bị teo lại, thoái hóa nghiêm trọng.

Lúc này thậm chí, một tờ báo cũ thôi cũng sẽ khiến bạn đọc ngấu nghiến, đọc đi đọc lại để thỏa mãn trí não.

Trước khi có Internet, thông tin chưa được luân chuyển toàn cầu. Sức ỳ lớn và lan tỏa khá chậm. Thông tin được phát ra từ các nguồn lớn như tòa soạn báo, ti-vi, radio, hay trường học. Bộ não con người ở mức độ khá khỏe mạnh, mặc dù họ không biết nhiều như bây giờ.

Sau khi có Internet, và đặc biệt là sau sự phát triển của Web 2.0, kỷ nguyên mạng xã hội bùng nổ trên nền tảng Smartphone và các thiết bị kết nối Internet 24/24 tối tân và ngày càng rẻ. Thông tin không còn như những hồ nước đọng và địa phương, nó đã toàn cầu và dồi dào vô hạn như đại dương.

Các tập đoàn công nghệ như Google, Apple, Amazon, Microsoft, Facebook đồng loạt đứng đầu danh sách các công ty có tổng vốn hóa thị trường (market cap) lớn nhất thế giới – vượt trên cả các đế chế dầu mỏ một thời.

Ngày nay con người sống chết với các thông báo (notifications) xuất hiện liên tục trên điện thoại. Không chỉ các thiết bị của họ được kết nối Internet, chính bộ não của họ cũng đang được kết nối với Internet.

Mình vui vì điều này. Con người trở nên kết nối. Giá trị được sinh ra.

Nhưng các cổ đông cho rằng điều này thôi chưa đủ. Tăng trưởng vẫn cần phải liên tục và dài hạn.

Con người nếu chỉ dùng Facebook một giờ mỗi ngày thì lấy đâu ra tăng trưởng? Nhưng nếu sử dụng Facebook 2 giờ mỗi ngày tức là tăng trưởng gấp đôi. Thời gian xem quảng cáo tăng gấp đôi. Lợi nhuận tăng gấp đôi.

Nhưng 2 giờ vẫn là ít, mục tiêu là tối đa hóa lợi nhuận chứ không phải "cân bằng". Chúng ta phải có thuật toán gây nghiện. Làm cho người dùng không dứt ra được. Các yếu tố gây kích thích não phải tăng lên. Tin gây sốc. Video ngắn, có phụ đề, có tiêu đề ngay trong video. Đố bạn lướt qua mà không bấm nút Play. Bạn gần như không thể. Chỉ 2 phút. Video quá hấp dẫn. Xem xong video này lại có video tiếp siêu hay. Độ dài cũng chỉ 3 phút. Xem nốt. Trời ơi lại video hài nữa...

Cổ đông thích điều này.

Họ sẵn sàng chi trả hàng triệu USD cho những người chế tạo ra các thuật toán gây nghiện vì nó là máy in tiền. Nó là lợi thế cạnh tranh. Nó là tăng trưởng dài hạn.

Bạn sẽ tự hỏi: *"Nhưng tôi dùng Facebook miễn phí, có mất gì đâu?"*.

Bạn không mất tiền, mà bạn mất thứ giá trị hơn HÀNG TRIỆU LẦN tiền – cuộc đời của bạn.

Tâm trí của bạn thuộc về họ. Họ tốt bụng cho bạn "ăn", bạn dâng tâm trí của bạn cho họ bằng cả hai tay – không mảy may suy nghĩ vì bạn cho rằng nó "miễn phí".

Khi bạn mất tâm trí, về bản chất, bạn mất cuộc đời.

CẢNH BÁO:

Năm 2020+ sẽ là năm bạn phải đấu tranh giành giật thời gian và tâm trí với Facebook Watch.

Đây là nạn dịch cướp đi sự tập trung và cuộc đời của cả xã hội. Khiến cả xã hội gây nghiện và không dứt ra được.

10 người mình gặp thì 9 người đã mắc bệnh.

Kẻ thù mới của năm 2020: Facebook Watch. Rất âm thầm nhưng cực kỳ nguy hiểm.

(*Facebook Kien Tran*)

Giống như thời gian, tâm trí của bạn cũng hữu hạn đến vô tình. Bạn chỉ có thể tập trung vào một thứ. Nếu tập trung xem phim, bạn không thể tập trung đọc sách. Nếu bạn tập trung lái xe, bạn cũng không thể lướt Facebook. Nếu bạn tập trung lướt Facebook, bạn không thể làm việc khác – việc bạn thực sự muốn.

Nếu mỗi ngày bạn mất một giờ cho bộ não lang thang trên Facebook, cuộc đời của bạn thuộc về Facebook 1/24.

Nếu mỗi ngày bạn mất nửa ngày cho bộ não lang thang trên Facebook, một nửa cuộc đời của bạn thuộc về Facebook.

Facebook sở hữu cuộc đời bạn.

Bạn dùng Facebook miễn phí. Facebook cũng sở hữu bạn – miễn phí.

Khi đàn kiến sống công nghiệp và cày cấy cho trang trại, chúng cần giải trí. Cần xõa não. Cần chất kích thích não. Cần phê não.

Chẳng có gì đơn giản và **nhanh** hơn việc giở điện thoại. Nó đã trở thành một bản năng được luyện tập từ lâu. Mở điện thoại ra và một đại dương kích thích ào vào não bạn. Tranh nhau giành giật tâm trí hữu hạn của bạn một cách không khoan nhượng...

Kết quả là người người cúi đầu. Nhà nhà cúi đầu. Trẻ con cúi đầu. Người lớn cúi đầu. Người già cũng cúi đầu. Trên xe bus, cúi đầu. Ngồi cafe với bạn bè, cúi đầu, bữa ăn trong gia đình, cúi đầu. Giờ giải lao, cúi đầu.

Cả xã hội cúi đầu.

Ngẩng đầu lên là bạn choáng váng. Bạn không nhận thức được thời gian trôi. Bạn dụi mắt nhìn xung quanh và tất cả mọi người cũng đang cúi đầu. Một tin nhắn hiện lên trên điện thoại của bạn đánh dấu sự kết thúc của quãng thời gian ngẩng đầu siêu ngắn.

Khi bạn cúi đầu nhiều, bạn không nhận ra bạn còn gia đình, đam mê, ý nghĩa cuộc sống khác nữa. Tâm trí của bạn đang để chỗ khác – ở máy chủ của Facebook, Google, hay bất kỳ một trang trại nào khác.

Bạn cũng gặp họ. Nhưng sự chú ý của bạn dành cho họ chỉ còn 10% hoặc ít hơn. Bạn trả lời cho có, cho xong việc vì bạn còn vài chục thông báo đang chờ bạn đọc. Bạn "bận" – cái sự khẩn cấp khiến bạn cảm giác như nếu bạn chờ thêm một phút, trái đất sẽ nổ tung. Khi bạn vội vàng mở tin nhắn ra đọc, hóa ra nó chỉ là một từ "OK". Nhưng giây phút bạn dành thời gian cho gia đình, cuộc sống thực của bạn đã mất vĩnh viễn. Chỉ vì một chữ "OK".

Và chữ "OK" đó chỉ là một trong hàng triệu cái kích thích gây nghiện nhưng vô nghĩa khác.

Mỗi ngày của bạn là hàng loạt cuộc chiến.

Nó không còn là cuộc chiến để cho thêm thông tin vào não bạn nữa.

Nó là cuộc chiến để tiêu diệt thông tin và giảm các kích thích não xuống mức tối thiểu.

***

Đó là những trải nghiệm ở tầng siêu tập đoàn công nghệ.

Ở tầng thấp hơn bạn có phim bộ drama, game show truyền hình, truyền hình thực tế, games và game streaming và các mẩu "tin tức" nhưng thực chất là PR quảng cáo hay fake news (tin giả).

Mình thích phim bộ drama. Nó cho mình có những trải nghiệm mà ngày thường mình không có, được dàn dựng một cách công phu, kỹ thuật điện ảnh rất tinh tế và nghệ thuật cùng những hàm ý đa chiều.

Mình không hề sính ngoại nhưng nếu bạn đã xem phim bộ drama của Mỹ hay Anh như kiểu *American Horror Story, Breaking Bad,* hay *Bates Motel,* bạn sẽ thấy đây là những kiệt tác. Mặc dù nó "phí thời gian", ít ra nó còn là nghệ thuật.

Sau đó bật **một số** phim bộ drama của Việt Nam và bạn sẽ dễ dàng thất vọng. Phim khá dễ đoán, áp dụng mô-típ của các phim đã có, những yếu tố gây căng thẳng khá giả tạo và không cần thiết.

Cái mình tập trung nhiều nhất là các chi tiết gây căng thẳng giả tạo (fake drama).

Tức giận giả, cãi nhau giả, nước mắt giả, triết lý giả, hạnh phúc giả, cao trào giả, mâu thuẫn giả.

Mẹ mình rất thích xem mấy thể loại này, một số bạn bè của mình cũng vậy. Dù cho nó không có tính nghệ thuật, nó dàn dựng nhưng nó lại có sức hút rất mạnh.

Cuộc sống công nghiệp khiến cho cuộc sống của bạn trở nên nhàm chán, mệt mỏi sau một ngày "làm việc" mệt mỏi, bạn muốn được kích thích, dù là tích cực hay tiêu cực. Bạn muốn sống cuộc đời của người trong phim, trải qua những drama giống họ dù nó fake, theo dõi những diễn biến, tò mò về kết thúc.

Bạn tức giận về những cái căng thẳng hoàn toàn không có thật ở trong phim.

Bạn hạnh phúc về những hạnh phúc hoàn toàn không có thật ở trong phim.

Bộ phim kéo dài 45-60 phút mỗi tập. Chiếm trọn 1/24 ngân sách một ngày của bạn, chỉ để bạn có những cảm xúc bị điều khiển bởi người khác qua dàn dựng và diễn.

Và bạn nói rằng bạn xem miễn phí. Một lần nữa, thứ tài sản hữu hạn đến vô tình của bạn lại bị đánh đổi – tâm trí. Bạn đã mất một phần lớn tâm trí cho các tập đoàn công nghệ, và giờ thêm một phần nữa cho các bộ phim drama.

Họ cần tâm trí (linh hồn) của bạn để chạy quảng cáo.

***

Game show và các trình truyền hình thực tế cũng vận hành tương tự.

Đổi tâm trí lấy giải trí.

Nếu như phim bộ là fake drama (kịch tính giả tạo) thì game show là fake challenge (thử thách giả tạo).

Các game show truyền hình sáng chế ra các thử thách hay trò chơi để tạo căng thẳng. Từ những góc quay, tiếng nhạc và hiệu ứng âm thanh kịch tính gợi cho bạn một không khí và cảm giác hết sức kịch tính – không biết điều gì sắp diễn ra. Không biết thua hay thắng. Không biết được hay mất. MC truyền hình sẽ nói với giọng điệu trầm và chậm, ngắt nhịp hoàn hảo cho nó căng thẳng. Ánh sáng và bóng tối xen kẽ gợi nên vẻ bí ẩn.

Hàng loạt con kiến dán mắt vào màn hình chờ kết quả hay chờ người chơi thử thách một cách chăm chú.

A thắng, B thua (nếu chơi 2 người)

A thắng, hoặc A mất (nếu chơi 1 người)

Hẹn gặp lại bạn tuần sau!

Tuần sau cũng đúng công thức như vậy, A thắng thì B phải thua hoặc ngược lại.

Hàng triệu con kiến vẫn chăm chú. Vẫn cái không gian bí ẩn, giọng nói, âm thanh căng thẳng và những thử thách cũ rích.

Nhưng những con kiến vẫn chăm chú xem.

Truyền hình thực tế (reality TV) còn tệ hơn.

Sức gây nghiện của nó là không tưởng. Chỉ cần xem "thử" một tập, bạn sẽ không dứt ra được. Vì nó quá thật. Nó quá tự nhiên. Hoặc ít nhất là ekip dựng nên cái sự "thật" và "tự nhiên" đấy theo kịch bản. Dù thế nào đi nữa thì nó cũng cho người xem được thỏa mãn hòa mình trong thế giới ảo của người khác và quên mất cuộc đời của chính bản thân.

Tại sao phải tập trung sống cuộc đời của mình trong khi cuộc đời trên ti vi thú vị hơn?

Đây là một ngành công nghiệp tỷ đô – mọc ra để chuyên phục vụ những người muốn trốn tránh và thoát khỏi thực tế thật của họ. Nhu cầu này là có thật. Đừng tin mình. Bạn chỉ cần nhìn vào doanh thu và lợi nhuận khổng lồ từ các chương trình truyền hình thực tế. Họ cần tâm trí của bạn để bán quảng cáo.

Và họ sẽ làm mọi cách để có được nó – bằng mọi giá.

CHƯƠNG 50

Sống Công Nghiệp – Games Và Game Streaming

Games trên điện thoại hay máy tính về bản chất là một dạng thế giới ảo dành cho những người sợ tiếp xúc thế giới thật.

Bạn có thể nói games để phục vụ nhu cầu giải trí hay thư giãn, tùy bạn.

Nhưng hãy thử nhìn những lúc bạn để bộ não của bạn say đắm vào những trò chơi games trên điện thoại. Từng giờ bốc hơi một cách nhanh chóng chỉ để bạn hoàn thành một cái mục tiêu ảo trong cái thế giới ảo mà bạn coi trọng. Coi trọng đến mức nếu chẳng may đang chơi mà mất mạng bạn sẽ tiếc nuối vô cùng. Tiếc như rơi điện thoại vỡ màn hình.

Nhưng những "thành tựu" bạn đạt được trên games trở nên hoàn toàn vô nghĩa ngay sau cái khoảnh khắc bạn thoát games. Cuộc sống thật của bạn vẫn "sh!t". Bạn dần dần kéo lại tâm trí đang ở trên mây để cố gắng nhìn mọi thứ xung quanh bạn một cách rõ ràng. Nhưng nó không nghe bạn, nó cứ nghĩ đến các level tiếp theo, nâng cấp nhân vật, sự kiện trên games, thậm chí cả cái âm thanh quen thuộc trong games.

Nó sở hữu bạn.

Games giúp bạn cảm thấy tự hào về bản thân. Bạn cố gắng cày và bạn trở nên mạnh hơn trong games. Bạn chơi giỏi hơn và kỹ năng hơn. Bạn cảm thấy bạn giỏi và giá trị. Bạn dường như cần đến nó vì bạn gần như **không** tìm thấy những thứ như vậy ở cuộc sống thật.

Cuộc sống thật phức tạp hơn nhiều.

Nó đòi hỏi sự chủ động lập kế hoạch, vận hành, kỳ vọng hợp lý, chấp nhận rủi ro, thất bại, một chút căng thẳng, liên tục học hỏi, và cần một chút may mắn.

Còn trong games, bạn chẳng cần nhiều những thứ đó. Bạn chỉ cần làm theo hướng dẫn rất rõ ràng.

Nói thật, nếu thế giới ảo mà cho mình những thành quả của thế giới thật, mình cũng sẽ chọn thế giới ảo. Và cũng khuyên bạn chọn thế giới ảo mà sống cho hạnh phúc. Nhưng chơi games chỉ khiến bạn bất hạnh hơn.

Linh hồn bạn vốn đã thuộc về trang trại, nay lại thuộc về các mục tiêu ảo của games.

Không tin bạn thử nhìn một game thủ, đầu anh ta đang ngẩng hay đang cúi? Và đã cúi trong bao lâu? Cúi để hoàn thành mục tiêu gì?

Mình không khuyên bạn bỏ games.

Bản thân mình cũng mua games trên App Store và chơi trên iPad. Nhưng mình nhận thức được và kiểm soát nó thay vì để nó kiểm soát mình. Mình cũng không chơi games phải mua "ngọc" hay "kim cương" hay "vàng", không chơi những games gây nghiện và dông dài.

Chơi games để thật sự giải trí. Không phải để cúi đầu và nghĩ về nó 24/24.

***

Games streaming là một dạng kết hợp giữa games và truyền hình thực tế.

Một YouTuber nào đó sẽ quay bản thân mình đang chơi games và màn hình games rồi nói nói. Sau đó hàng ngàn người xem sẽ theo dõi và xem từ đầu đến cuối người này chơi.

Hai đứa em họ mình ở Việt Nam "nghiện" thể loại này. Mình tưởng chỉ hai đứa nó nghiện, nhưng kha khá trẻ con (thậm chí cả người lớn) cũng chăm chú dành hàng giờ để xem các YouTuber... chơi games.

Hết video này đến video kia.

Những tiếng hò hét, bất ngờ của YouTuber khiến lũ trẻ con thích thú – không nhận ra rằng nó có thể cũng fake. Có một sự gồng mình để biểu cảm khá rõ ràng. Mình không trách họ, đó là đặc thù công việc của họ. Họ làm việc chân chính, họ cần views, họ cần subs, họ cần tâm trí của bạn để tiếp tục tồn tại.

Họ cũng phải nghĩ ra những cách rất riêng để giữ bạn lại. Nhất là lũ trẻ thì càng dễ. Bọn chúng chưa có đủ khả năng trí tuệ để nghi ngờ và phòng thủ những tác nhân gây nghiện để giành giật lại tâm trí. Chúng còn quá nhỏ.

Bất kể thứ gì có một chút tác nhân gây nghiện, chúng sẽ nghiện. Lá chắn phòng thủ gần như không tồn tại hoặc vô cùng mong manh. Đến người lớn còn nghiện thì bạn sẽ thấy những đứa trẻ trở nên thật sự cô độc và đáng thương thế nào.

Sống công nghiệp không chỉ ảnh hưởng đến người lớn, nó còn ảnh hưởng trực tiếp đến trẻ nhỏ.

Cha mẹ ít có thời gian dành cho con, chơi với con và làm bạn của con.

Bản thân họ cũng quá mệt mỏi với "công việc" và "sự nghiệp". Chưa kể những đứa trẻ thì luôn tò mò về thế giới xung quanh, hiếu động và ham chơi.

Giải pháp ở đây là vứt cho chúng một cái Smartphone hay iPad để chúng ngồi im một chỗ và "ngậm miệng".

Cha mẹ tự dưng cảm thấy bớt một "gánh nặng" khi con mình ngồi im được vài tiếng. Họ lại càng làm nhiều hơn. Không phải vì họ "chiều

con" hay "thiếu hiểu biết" mà chỉ đơn giản họ rất cần không gian yên tĩnh và sự nghỉ ngơi sau những buổi làm kiến mệt nhọc.

Một số bọn họ cũng nhận thức sự nguy hiểm của những thứ đồ công nghệ đến não trẻ thơ nhưng họ vẫn phải chấp nhận. Họ coi đây chỉ là ngắn hạn. Nhưng ngắn hạn đến bao giờ thì họ lại không có câu trả lời cụ thể.

Một ngày nào đó...

Và thế hệ tiếp theo của chúng ta đã biết cúi đầu ngay từ lúc 2 tuổi.

Nếu sau này lớn lên có ai hỏi tuổi thơ của chúng là gì thì đó là tất cả những gì chúng biết đến. Những giờ chơi games trên iPad và những anh hùng livestreamer.

Không chỉ người lớn sống công nghiệp.

Họ còn làm cho những đứa trẻ cũng công nghiệp giống họ.

Chỉ cần bạn đồng ý, trang trại sẽ "giúp" gia đình bạn có một cuộc sống công nghiệp nhất có thể.

Công nghiệp không xấu. Nó chỉ khiến con người bạn trở nên công nghiệp.

CHƯƠNG 51

Sống Công Nghiệp – Bệnh Tật, Thực Phẩm Chức Năng

Ở thời đại công nghiệp, cái gì cũng phải nhanh và công nghiệp.

Chúng ta đã quen dần với tư duy "thuốc thần". Chỉ cần uống một viên thuốc thôi, mọi vấn đề sẽ tự động giải quyết.

Thiếu Vitamin? Uống Vitamin tổng hợp.

Thiếu sắt? Canxi? Lutein? Anthocyanin? Cứ mua một lọ viên nén và uống là "xong". Vấn đề được giải quyết. Cảm giác uống xong đủ chất và bất tử.

Thậm chí ngày nay, bạn còn thấy có viên nén "việt quất". Viên nén "gừng". Viên nén "trà xanh". Tại sao?

Tại sao bạn không thể mua việt quất, gừng hay trà xanh và ăn trực tiếp? Tại sao phải cần đến vitamin nén công nghiệp khi mà mẹ thiên nhiên đã gói gọn dinh dưỡng trong các loại rau, củ, quả, thảo mộc, hạt ở dạng nguyên chất và nguyên bản?

Tại sao phải tách và chiết xuất các chất riêng lẻ trong từng loại thực vật mà chúng ta có thể mua dễ dàng ngoài chợ với cái giá rất rẻ.

Câu trả lời lại là lợi nhuận và tăng trưởng.

Thực phẩm chức năng là một thị trường có giá trị 132,8 tỷ USD vào năm 2016. Riêng ở Mỹ, nó là ngành công nghiệp mọc lên từ 4 tỷ USD bao gồm 4.000 sản phẩm và hiện nay đã ở mức 40 tỷ USD với hơn 50.000 sản phẩm khác nhau.

Cuốn sách *Whole* của bác sĩ dinh dưỡng huyền thoại Colin Campbell có đề cập đến lịch sử của ngành công nghiệp này như sau:

Bán rau không khiến bạn giàu nhanh.

Nhưng chiết xuất các thành phần hóa học có trong rau, đóng gói thành dạng viên, đóng hộp, dán nhãn hiệu uy tín, rồi quảng cáo rầm rộ về lợi ích của thành phần đó tới khách hàng và chiếm một góc ở các cửa hàng bán lẻ toàn cầu sẽ khiến bạn trở thành triệu phú.

Vấn đề là ở chỗ các chất dinh dưỡng chỉ có tác dụng tích cực nếu được tiêu thụ qua thức ăn toàn phần nguyên bản chứ không phải qua chiết xuất công nghiệp.

Đường tinh luyện là một ví dụ.

Trái cây có đường. Khi đường được tiêu thụ thông qua việc ăn trái cây, nó không gây hại. Các loại vitamin, khoáng chất và đường trong trái cây được hấp thụ một cách dễ dàng, an toàn.

Nhưng khi chiết xuất đường thành đường trắng tinh luyện, nó lại trở nên nguy hiểm, gây nghiện, tăng cân, tăng nguy cơ tim mạch, tiểu đường type 2, ung thư, trầm cảm, lão hóa nhanh, gan nhiễm mỡ, suy thận, sâu răng, suy giảm trí tuệ.

Trái cây và rau có rất nhiều vitamin A. Nếu tiêu thụ trái cây, bạn ăn bao nhiêu trái cây cũng không hại, thậm chí rất tốt.

Nhưng Vitamin A chiết xuất viên nén công nghiệp lại khá độc và phải rất cẩn thận khi sử dụng. Thậm chí đừng sử dụng vì vitamin A rất dồi dào trong thực vật.

Hàng thập kỷ chúng ta đã được dạy Vitamin là thiết yếu cho sự phát triển của con người. Vitamin C "tăng sức đề kháng", Vitamin A "bảo vệ mắt", Vitamin B giúp bạn "có năng lượng". Điều này không sai nhưng với điều kiện nó ở dạng thực phẩm, không phải viên nén.

Một nghiên cứu lớn trên 39 ngàn phụ nữ lớn tuổi trong vòng 25 năm chỉ ra phụ nữ sử dụng Vitamin tổng hợp trong dài hạn tăng nguy cơ tử vong so với những người không sử dụng (https://archinte.jamanetwork.com/article.aspx?articleid=1105975).

Chất chống oxy hóa rất thiết yếu, nhưng nếu ở liều lượng mất cân đối nhất là với sự can thiệp của dạng viên có thể nguy hiểm đến tính mạng. Bài tổng hợp các nghiên cứu trong năm 2007 chỉ ra việc sử dụng Vitamin A (beta-carotene) và Vitamin E dạng viên tăng nguy cơ tử vong (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17327526).

Lutein dạng viên gây ung thư (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19208726). Trong khi Lutein có tự nhiên trong rau xanh chống ung thư (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17640163) và bảo vệ mắt (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/20355006).

Axit Folic thường được một số chuyên gia khuyên dùng để phòng trường hợp dị tật bẩm sinh. Tuy nhiên điều này chỉ đúng với Folate vốn rất dồi dào trong rau quả và đỗ. Trong khi đó Axit Folic dạng viên tăng nguy cơ ung thư dạ dày, ung thư vú (http://ajcn.nutrition.org/content/83/4/895.full). Nguyên nhân được cho bởi Enzyme của người rất chậm và không thể tiêu được Folic tổng hợp và vì thế nó tồn đọng trong cơ thể dẫn đến tăng nguy cơ ung thư (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19706381).

Đến ngay cả cây thuốc lá cũng vô hại nếu ở dạng lá.

Nó chỉ có hại nếu bạn chế biến và chiết xuất lá của cây này thành các thành phần chiết xuất như Nicotin.

Vitamin E rất quan trọng và có trong tự nhiên 6 loại tất cả. Trong khi đó dạng viên chỉ cung cấp một loại. Đó là lý do khi bạn sử dụng Vitamin E dạng viên bạn sẽ làm mất cân bằng Vitamin E trong cơ thể. Rất nhiều các bác sĩ và nghiên cứu đã lên tiếng cảnh báo về tác hại của Vitamin E dạng viên (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15537682). Trong

khi đó chỉ một nắm hạt hạnh nhân, hạt điều, óc chó, hồ đào mỗi ngày đủ cung cấp Vitamin E cả 6 loại cho cơ thể bạn trong vòng 1 ngày.

Canxi trong thức ăn được chứng minh có tác dụng làm giảm nguy cơ gãy xương hông. Nhưng dạng viên lại làm tăng 64% nguy cơ gãy xương hông (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/18065599). Đội đặc nhiệm dự phòng Hoa Kỳ (US Preventive Services Task Force) cũng khuyên không nên sử dụng Canxi dạng viên (http://annals.org/aim/article/1655860/supplement-supplement-u-s-preventive-services-task-force-recommendations-calcium). Canxi dạng viên cũng làm tăng nhẹ nguy cơ tử vong vì tim hay đột quỵ (http://www.bmj.com/content/342/bmj.d2040)

Sắt dạng viên làm tăng nguy cơ ung thư dạ dày, xơ vữa động mạch, nhiễm trùng, thoái hóa não, và viêm (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3257743/). Nếu dùng quá liều còn tăng nguy cơ Alzheimer's và Parkinson's. Vậy bạn chọn viên hay thức ăn tự nhiên?

Vitamin C dạng viên tăng nguy cơ sỏi thận (hình thành Oxalate) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15579526). Trong khi đó Vitamin C có rất nhiều trong thực vật. Ngoài ra khác với hiểu biết thông thường, Vitamin C cũng không có tác dụng phòng hoặc chữa cảm lạnh (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17636648).

Bạn có thể nghiên cứu sâu hơn qua 2 cuốn sách *How Not To Die* của bác sĩ dinh dưỡng Michael Greger, và *Whole* của bác sĩ dinh dưỡng huyền thoại Colin Campbell có nói rất kỹ về lịch sử hình thành, diễn biến chính trị và bản chất của ngành công nghiệp thực phẩm chức năng và các sự đánh lạc hướng kinh điển khiến chúng ta liên tục hiểu sai và tin vào các hãng.

Dinh dưỡng thực sự là một chủ đề tưởng dễ nhưng lại vô cùng phức tạp.

Phức tạp không phải bởi bản thân nó phức tạp mà bởi con người làm cho nó trở nên phức tạp để kiếm tiền. Rất nhiều tiền.

Đây là điển hình tư duy công nghiệp tạo ra nhiều hệ lụy cho xã hội.

Chúng ta không còn đọc nghiên cứu và suy nghĩ.

Chúng ta xem quảng cáo và nhờ người người bán hàng suy nghĩ hộ, và tất nhiên khi người ta suy nghĩ hộ bạn thì có nghĩa người ta sẽ làm cho bạn thấy bạn rất CẦN đến nó trong khi trên thực tế bạn hoàn toàn không cần.

Và chúng ta sẽ không bao giờ có thuốc chữa ung thư, tim mạch hay tiểu đường. Bạn có thể chữa được virus cúm, hay cảm lạnh nhưng không thể chữa được hàng thập kỷ ăn thức ăn rác ngày qua ngày tàn phá cơ thể.

Ung thư, tim mạch, tiểu đường là các bệnh lối sống, không phải bệnh truyền nhiễm. Đối với một người bình thường khỏe mạnh, nó không tự dưng mọc ra một cách ngẫu nhiên, nó được tạo ra qua hàng thập kỷ ăn uống sai.

Thịt qua chế biến (giò, chả, xúc xích, thịt hun khói,...) được WHO xếp hạng vào thức ăn gây ung thư nhóm 1 (mức cao nhất) ngang với thuốc lá hay chất độc công nghiệp (https://www.who.int/features/qa/cancer-red-meat/en/).

Thịt đỏ được WHO xếp hạng tăng nguy cơ gây ung thư, nhóm 2A, chỉ sau nhóm 1.

Chưa kể, phần lớn bác sĩ chỉ để chữa bệnh, chữa triệu chứng chứ họ không thể chữa căn nguyên tận gốc các căn bệnh lối sống (ăn uống, lười tập). Gãy tay, họ có thể chữa hộ bạn. Ung thư, họ chỉ có thể kéo dài sự sống với các phương pháp điều trị cũng công nghiệp và tốn kém như xạ trị, hóa trị. Họ không thể "ăn" hộ chúng ta, "tập hộ" chúng ta.

Một bài khảo sát năm 2018 chỉ ra 61% bác sĩ gần như không được đào tạo về dinh dưỡng ở trường Y. 94% bác sĩ cho rằng dinh dưỡng cần được đào tạo ở trường học và trở thành một phần không thể thiếu trong các buổi hỗ trợ, tư vấn bệnh nhân (https://www.pcrm.org/news/health-nutrition/doctors-need-nutrition-education).

Lại một lần nữa, bạn vẫn là nạn nhân của lối sống công nghiệp cho dù xung quanh bạn là hàng loạt các hộp thực phẩm chức năng viên nén lên đến hàng chục ngàn loại khác nhau.

Bệnh viện, nếu bạn thật sự tìm hiểu, cũng sẽ thấy nó trải qua quá trình công nghiệp hóa không kém. Dù cho chủ đề này nằm ngoài phạm vi của cuốn sách này, không cần nói ra bạn cũng tự hiểu rằng *chẳng ai muốn đến bệnh viện*.

Nhưng có những ngành công nghiệp mọc ra và tăng trưởng dựa trên bệnh tật của con người và nỗi sợ.

Đó là lý do, bạn không muốn vi phạm cùng cấm địa số 1–Sức khỏe.

Dù cho bạn giàu có, thành công, hay nổi tiếng, tất cả cũng sẽ trở thành vô nghĩa nếu vùng cấm địa số 1 bị vi phạm.

Hãy chọn ăn thức ăn thật – những thứ mọc từ dưới đất lên.

Đây là tư duy nghe có vẻ cổ đại nhưng lại rất hiện đại.

CHƯƠNG 52

Sống Công Nghiệp – Đẳng Cấp Fake

Mỗi con người luôn có những nỗi bất an riêng.

Có những bất an được nói ra bằng lời, phần lớn bất an chỉ mình họ hiểu.

Bất an (insecurity) là thứ thúc đẩy rất nhiều hành động bề nổi hằng ngày của chúng ta. Nói cách khác, nguồn gốc của rất nhiều hành vi con người đến từ việc chúng ta bất an một cái gì đấy sâu thẳm bên trong.

Lối sống công nghiệp kết hợp với văn hóa bán linh hồn cho trang trại cộng thêm áp lực xã hội khiến cho con người ở thời đại này luôn sống trong những nỗi bất an. Thậm chí ngủ trong bất an, trong dài hạn, và không có dấu hiệu chấm dứt.

Không ai muốn trở thành kẻ thua cuộc hay thấp kém, bị đánh giá. Cái nhu cầu chứng minh cho mọi người thấy mình "thành công", mình "giàu", mình "hào nhoáng" là một nhu cầu được sinh ra và phóng đại thông qua lối sống công nghiệp, dẫn dắt bởi tư duy số đông.

Sự chứng minh đẳng cấp, thành công, giàu có là một cơ chế tâm lý để giảm nỗi bất an sâu thẳm. Không chỉ gồng mình cố gắng thuyết phục cho người khác mà còn thuyết phục chính bản thân. Một dạng thuốc giảm đau tâm lý.

Chúng ta huyễn hoặc bản thân là chúng ta "giàu" và "thành công" qua những thứ đồ vật chất chúng ta mua, thông qua biểu tượng (symbol), nhãn mác để **giao tiếp sự đẳng cấp** tới người nhìn, cho thiên hạ lác mắt. Hoặc ít nhất là không dám coi thường.

Tầng lớp nhân viên là phân khúc thị trường đông đảo nhất. Họ cũng là bên có nhu cầu giảm nỗi bất an nhất. Họ muốn được công nhận nhất. Bởi sự bất an của họ luôn ở mức cao dù họ có nói ra hay không.

Đây là con đường của nỗi bất an tạo nên thị trường tiêu dùng hàng ngàn tỷ USD.

Chủ nghĩa tiêu dùng lên ngôi.

Tầng lớp nhân viên có thể không đủ tiền để được gọi là giàu có. Nhưng họ có đủ tiền để **thể hiện sự giàu có.** Đây là mấu chốt của vấn đề.

Việc gì phải giàu thật sự trong khi chỉ cần *thể hiện* mình giàu?

Làm gì có ai nhìn vào tài khoản ngân hàng hay lượng tài sản mình có, hay cuộc sống tinh thần của mình? Người ta chỉ nhìn vào phương tiện đi lại, quần áo, lối sống và ảnh trên mạng xã hội rồi kết luận giàu hay nghèo.

Đó là lý do khi bạn ra đường, bạn sẽ thấy thiên hạ có vẻ rất "giàu".

Nhưng đó chỉ là vẻ bề ngoài. Nỗi đau và bất an của họ chỉ họ mới hiểu.

Không ai biết được đằng sau chiếc SUV Mazda đời mới hay Honda CRV 2019 bóng bẩy là những khoản nợ họ phải trả cho ngân hàng trong suốt những năm về sau với mức lương còi cọc, chắt bóp. Chỉ để mua được cái sự bình yên ảo "mình là người thành công".

Hay những chiếc túi xách, quần áo, giày dép hàng hiệu xách tay đến từ 5 tháng lương – và sau khi mua xong thì trong túi chẳng còn đồng nào.

Chiếc iPhone 11 Pro Max giá 40 triệu mua ngay từ những ngày đầu chỉ để chứng minh cho đồng nghiệp thấy mình là người đầu tiên sở hữu nó và đẳng cấp nhất công ty. Mặc dù biết chắc một tháng sau giá sẽ giảm còn 75%.

Đến mức "sống ảo" từ một cụm từ tiêu cực nay đã trở thành một từ tích cực, được sử dụng rộng rãi để hòa đồng. Như một xu hướng mà chính số đông cũng công nhận. Để hòa đồng bạn phải biết "sống ảo" cùng các anh chị em. Tất cả chúng ta cùng sống ảo.

Ai cũng muốn trở nên độc, lạ, đẳng cấp qua tiêu dùng. Ít ai muốn trở nên độc, lạ, đẳng cấp qua sản xuất.

Trên mạng xã hội, thể hiện cuộc sống "high life" ăn chơi nhảy múa tối lên bar. Du lịch ở khách sạn lộng lẫy sang trọng, ăn nhà hàng cao cấp không quên đăng những tấm hình về cuộc sống thượng lưu của bản thân. Nếu được ngồi trên xe Mercedes của ai đó, phải tranh thủ chụp một cái gì đó và để lộ cái biểu tượng Mercedes hay BMW, nếu không người ta không biết mình ngồi xe sang và dùng đồ xa xỉ.

Trang trại đặc biệt thích điều này.

Khi mà bạn không có tham vọng tự do tài chính, bạn chỉ cần đủ tiền để **thể hiện sự giàu có** là đủ, thì có một công việc cày cuốc là tất cả những gì kiến cần. Kiến sẽ không phàn nàn về mức lương còi cọc, khoảng thời gian cuộc đời mất đi, chôn vùi vì cái *sự bất an đã được thỏa mãn*.

"Mọi thứ vẫn bình thường mà?"

Có cơm ăn áo mặc, ra đường vẫn được khen giàu, giỏi, thành công, thiên hạ vẫn trầm trồ ngưỡng mộ.

Thậm chí bạn còn KHÔNG cần tiền. Họ thậm chí muốn bạn mua hàng trả góp.

Không cần tiền nhưng vẫn phải thể hiện mình là người có tiền – xài sang, đẳng cấp.

Họ muốn bạn dính vào nợ nần. Tiêu dùng khiến trang trại giàu có. Còn tiêu dùng trả góp (nợ) không những khiến trang trại giàu có mà còn giàu có rất nhanh. Siêu kích cầu tiêu dùng.

Trang trại bán đồ – các shop, được lợi – bởi bạn mua hàng của họ.

Trang trại bán vốn – ngân hàng, được lợi – bởi bạn phải trả lãi. Họ cần khách cho vay để tồn tại.

Trang trại mà bạn cày – công ty của bạn, được lợi – bởi bạn không thoát được nó, bạn phải tiếp tục "làm việc để trả nợ", lâu dài.

Tất cả các trang trại được lợi, chính cái tôi của bạn cũng được lợi. Chỉ có cuộc đời thật của bạn là lỗ. Vì bạn ngày càng chôn vùi vào nợ nần – nợ xấu – nợ tiêu dùng.

Chất lượng giấc ngủ của bạn chắc chắn sẽ giảm đi, khiến cho sức khỏe giảm đi. Nợ tiêu dùng có tác dụng độc hại khôn lường tới giấc ngủ, bởi bạn đang tiêu tiền của **chính bạn** trong tương lai.

Không chỉ bạn, mà cả xã hội dính vào nợ nần là một xu hướng ngày nay. Bởi tất cả mọi thông tin của bạn đã có trên cơ sở dữ liệu (database), bạn không thể thoát được. Họ càng kích thích để cho bạn vay. Các hãng quần áo thời trang, xe, điện thoại, đồng hồ, phụ kiện, thiết bị công nghệ càng đẩy mạnh quảng cáo để cho bạn mắc nợ, còn họ chốt sales nhanh.

Họ được doanh số, đó là tất cả những gì họ quan tâm.

Một con kiến "đẳng cấp" hơn con kiến khác thì vẫn mãi chỉ là một con kiến.

Lối sống công nghiệp tăng sự bất an, sự bất an tăng tiêu dùng, tiêu dùng làm giàu cho các trang trại, cầm tù bạn vào những gánh nợ, bạn càng làm việc nhiều hơn, bạn càng bất an nhiều hơn, bạn càng tiêu dùng nhiều hơn.

Đây là một vòng luẩn quẩn dần dần đẩy số đông xuống hố sâu. Một dạng bom nổ chậm.

Để thoát ra khỏi cái vòng này có nhiều cách.

Bất an về đẳng cấp là không thể tránh khỏi, nhưng thay vì tin tưởng chủ nghĩa tiêu dùng có thể giúp bạn, hãy tập trung vào ***chủ nghĩa sản xuất*** (đọc thêm Chuyến Tàu Một Chiều Không Trở Lại – Kien Tran).

Sản xuất để giảm bất an chứ không phải tiêu dùng. Sản xuất khắp mọi nơi. "Xây" là từ đẹp nhất trong mọi ngôn ngữ. Hãy dành thời gian sáng tạo, sản xuất, xây dựng, bạn sẽ thấy giá trị và ý nghĩa mà bạn tạo ra mà không cần đến tiêu dùng. Nó cũng khiến bạn thoát khỏi trang trại nếu sản phẩm của bạn có giá trị.

Khi bạn tập trung vào chủ nghĩa sản xuất, bạn sẽ không còn có nhu cầu thể hiện đẳng cấp qua hành vi mua sắm nữa. Bạn sẽ thấy cái túi LV hay chiếc xe Mercedes bóng loáng không hấp dẫn bạn bằng việc bạn xây dựng giá trị.

Đừng mắc vào nợ tiêu dùng. Đẳng cấp thật sự thể hiện ở chất lượng giấc ngủ và hạnh phúc với những gì bạn có.

Khi bạn dùng nợ để mua sắm, bạn đang đánh đổi chất lượng giấc ngủ – đẳng cấp thực sự, lấy các món hàng vật chất – đẳng cấp fake. Đây là sự đánh đổi khá ấu trĩ.

Nhận thức được mua sắm gây nghiện.

Bất cứ thứ gì mang đến khoái cảm ngắn hạn ngay lập tức cũng gây nghiện. Có những thứ "nghiện" khiến bạn tốt lên, có những thứ nghiện khiến kinh tế của bạn sụp đổ chậm rãi.

Ngày nay mua sắm online là thuốc phiện 4.0.

Có những bạn ngồi hàng giờ chỉ để lướt các sản phẩm, giá cả. Thậm chí không cần gì nhưng vẫn muốn lướt để ngắm. Ngày nào cũng như vậy. Bạn có thể nói bạn không nghiện nhưng người đang say rượu cũng nói họ không say và rất tỉnh là khác.

Số ít không phản đối mua sắm và không coi mua sắm là xấu.

Sự khác biệt là ở chỗ số ít không mua sắm để thể hiện đẳng cấp vì nhu cầu này của số ít gần như không tồn tại. Họ mua để tăng chất lượng cuộc sống và khiến họ giàu lên (đầu tư).

Họ mua thứ họ thấy cần.

Chính bản thân họ thuộc chủ nghĩa sản xuất, họ hiểu được biểu tượng, nhãn mác, marketing, quảng cáo, seeding. Thay vì nhìn vào sự hào nhoáng bề nổi, họ nhìn vào giá trị cốt lõi.

Tuy nhiên, chủ nghĩa tiêu dùng trong những năm tới sẽ ngày càng đưa cả xã hội vào vòng nợ nần tiêu dùng – tiếp tục xiềng xích đàn kiến khiến cuộc đời họ thuộc về trang trại vĩnh viễn và không có lối ra.

CHƯƠNG 53

Sống Công Nghiệp – Thiên Chức Làm Mẹ Bị Đe Dọa

Điều gì sẽ xảy ra nếu con người ngừng sinh sản?

Loài người sẽ diệt vong.

Thế hệ này sẽ là thế hệ cuối cùng tồn tại trên trái đất và sau đó loài người chính thức chấm dứt.

Sinh sản về bản chất không xấu. Thậm chí, nếu không có sinh sản sẽ không có bạn của ngày hôm nay, cũng không có gia đình bạn, bạn bè của bạn, sẽ không có ai phục vụ bạn và cũng không có ai để bạn phục vụ. Thế giới của chúng ta được như ngày hôm nay là nhờ cơ chế sinh sản được lập trình trong gen.

Như vậy, những người hay vận động muốn chống lại "sinh sản" về bản chất là chống lại loài người. Hoặc đạo đức giả – họ không nhận ra họ đang chống lại chính cái thứ TẠO ra họ ngay từ đầu.

Họ phàn nàn và lo ngại về "bùng nổ dân số" nhưng chính họ đang là một phần trong số đó. Trớ trêu thay.

Ở thời đại công nghiệp, khi mà người người nhà nhà chạy theo "sự nghiệp" – hay cách gọi hoa mỹ của việc "đi ở" cho trang trại người khác, người phụ nữ là bên thiệt thòi nhất.

Thiên chức làm mẹ bị đe doạ, bôi nhọ, hoặc trì hoãn một cách phi khoa học để dọn đường cho "sự nghiệp" hay "công việc", nhằm mục đích phục vụ cho trang trại của người khác.

Thiên chức làm mẹ là bản năng tự nhiên, tinh khiết, cao đẹp, đáng ngưỡng mộ và xứng đáng của một người phụ nữ.

Cái cảm giác mang bầu 9 tháng rồi sinh hạ một linh hồn nhỏ bé. Cảm nhận được hơi ấm từ đứa trẻ và tạo nên sợi dây kết nối thiêng liêng giữa hai mẹ con là một thứ gì đó đặc biệt vượt trên mọi giới hạn. Không gì có thể so bì được.

Sau đó người mẹ dành thời gian và tâm trí cho đứa con của mình, nuôi dưỡng và theo sát nó bằng tất cả lòng yêu thương cùng người chồng. Tạo nên một vùng cấm địa mà chúng ta đã nói ở phần trước (Vùng cấm địa số 2 - Gia đình).

Làm mẹ là một đặc quyền không phải là một gánh nợ. Nó khiến cho người phụ nữ yêu thương và cho đi, đem lại hạnh phúc thật sự, dài hạn. Thay vì khô cằn và ích kỷ, mang lại "hạnh phúc" nhất thời, ảo giác.

Nhưng cuộc sống công nghiệp đã vô tình (hoặc cố tình) đẩy phụ nữ vào thị trường lao động phù phiếm và dần dần ăn mòn thiên chức làm mẹ. Chỉ để đổi lấy "lương tháng".

90% trứng của phụ nữ chết sau tuổi 30.

Sinh con muộn tăng tỉ lệ con bị dị tật hoặc sảy thai.

Con gái:

Nếu bạn "thất bại" trong sự nghiệp, tiền đồ, học hành, bạn luôn luôn có cơ hội thứ hai, thứ 3, thứ 4, thứ 5, thứ n.

Nhưng nếu giả sử bạn tính sai nước cờ trong việc sinh đẻ hay không (trong độ tuổi), bạn gần như chỉ có một cơ hội.

Đây là sinh học, không liên quan đến văn hóa xã hội hay định kiến.

(Facebook Kien Tran)

Bạn hãy nhớ, cổ đông và trang trại được lợi khủng khiếp khi phụ nữ gia nhập thị trường lao động.

Nếu như 50% dân số là đàn ông và 50% là phụ nữ. Và nếu như toàn bộ phụ nữ gia nhập thị trường lao động, nguồn cung lao động sẽ trở nên dồi dào và luật cung cầu sẽ đẩy chi phí lao động xuống còn một nửa.

Thay vì thuê một người lương 40 triệu. Với cùng số tiền 40 triệu, họ có thể thuê được 2 người – chỉ đơn giản bởi cung tăng gấp đôi. Và đây không phải là ý kiến cá nhân, đây là luật cung cầu cơ bản.

Khi chi phí nhân công trở nên siêu rẻ, lợi nhuận được tối đa hóa. Giá cổ phiếu theo chiều tăng.

Và đó chính xác là những gì đang diễn ra. Chúng ta đang sống trong thời đại mà giá cổ phiếu tăng gần như là mục tiêu cuối cùng. Những con số kinh tế tốt, tăng trưởng, bùng nổ, thu nhập, lợi nhuận chiếm lĩnh các mặt báo.

Bản thân mình và bạn là cổ đông và chính chúng ta cũng được lợi từ sự tăng trưởng này. Chúng ta trở nên giàu có hơn.

Tuy nhiên, khi về nhà, chúng ta cũng đóng một vai trò khác. Lúc này bạn đối mặt với bức tranh mà tiền hay tăng trưởng không còn là tâm điểm.

Đó là hạnh phúc thật sự của bạn.

Đó là những giá trị cốt lõi mà có thể bạn đã lãng quên bấy lâu nay bởi bạn bị thuyết phục rằng những giá trị cốt lõi này "có thể thay thế được đơn giản chỉ bằng tiền hay sự nghiệp".

Lúc này chỉ có bạn đối mặt với chính bạn.

Bạn nhận ra có những thứ tiền, sự nghiệp hay tăng trưởng không thể mua được.

Nếu con bạn bị dị tật. Nếu bạn không còn trong độ tuổi sinh đẻ nữa. Cánh cửa chính thức khép lại vĩnh viễn. Bạn có chắc bạn sẽ sống hạnh phúc suốt đời với đống tiền bạn đang sở hữu?

"Sự nghiệp" hay "đam mê" có thật sự làm cho phụ nữ hạnh phúc hay chỉ đơn giản là ổn định lâu dài?

Thiên chức làm mẹ là bản năng của người phụ nữ. Là phụ nữ, bộ não của bạn được tạo hóa thiết kế để yêu thương vô điều kiện đứa con – thành quả của bạn. Nó khiến bạn ổn định, trưởng thành, và hạnh phúc thật sự. Bởi bạn đang tưới cây cho bạn và gia đình bạn.

Kìm hãm và tiêu diệt thiên chức làm mẹ để chạy theo sống công nghiệp và cho rằng đó là "hiện đại", bạn trở nên "hết đát" và không bao giờ quay trở lại được nếu bạn đổi ý.

Cái tôi của một số bạn sẽ không thích chương này. Bạn đừng nên coi đây là một "cuộc tranh luận". Và tác giả không thuyết phục bạn thay đổi, tác giả chỉ cho bạn một góc nhìn để bạn tự nói chuyện nghiêm túc với bạn – nếu như đó là điều bạn đã từ lâu chưa làm.

Hãy cứ chân thật với bản thân bạn. Mình chưa chắc đã đúng. Bạn chưa chắc đã sai.

Sau bài viết trên Facebook của mình nói lên việc con gái nên để ý giai đoạn sinh sản vì cánh cửa không mở lần hai, còn sự nghiệp thì gần như luôn luôn rộng mở, có một bạn bình luận "phản biện" mình.

Bạn này cho rằng mình sai vì trong thời đại này, phụ nữ có thể chọn cách "mang thai hộ", "lưu trữ đông trứng".

Mình không hiểu sao bạn này lại phát biểu như vậy – có lẽ bạn đã quá quen với sự huyễn hoặc bản thân và sống đối phó từ lâu nên lúc nào cũng muốn đi đường vòng, trái ngược với tự nhiên.

Đây là điển hình của tư duy sống công nghiệp khi mà mọi ranh giới hay vùng cấm địa bị phá vỡ. Sự huyễn hoặc lên mức đỉnh điểm.

Tất nhiên nếu bạn chấp nhận để cho người khác "mang thai hộ" thì đó là sở thích của bạn chẳng ai có thể tham gia. Nhưng cái giải pháp hết sức chống chế, áp đặt, lối mòn này không phải ai cũng chấp nhận, chưa kể việc tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Bạn hãy hết sức cẩn thận với những con người công nghiệp ngoài kia.

Đừng tin 100% lời khuyên từ những người "thành công" – hay số đông nhóm 1.

Có những người (mình không tiện nói tên), rất thành công trong sự nghiệp và tiền bạc, hào nhoáng, nhưng khi về nhà, họ bất hạnh khủng khiếp. Họ vi phạm vùng cấm địa số 2 – gia đình, và không cứu vãn được.

Đây là cái giá của sống công nghiệp mà họ không nhận ra. Sau đó, thay vì đối mặt và chấp nhận sự bất hạnh của mình, họ hợp lý hóa sự bất hạnh này và tạo ra lời khuyên cho xã hội.

Số đông trở nên sống công nghiệp giống số đông đi trước. Lời khuyên sai và nguy hiểm được lưu truyền rộng rãi và phụ nữ – nhóm người vốn đã thiệt thòi – nay còn thiệt thòi hơn.

Thiên chức làm mẹ cần được bảo vệ, bằng mọi giá.

CHƯƠNG 54

Biến Tướng Và Tiến Hóa

Khi xã hội trở nên hiện đại, nó *tiến hóa* và phát triển.

Khi xã hội trở nên công nghiệp, nó *biến tướng*.

Tôn giáo biến tướng, giáo dục biến tướng, du lịch biến tướng, gia đình biến tướng, con người biến tướng, học ngoại ngữ biến tướng, truyền thống biến tướng, tín ngưỡng biến tướng, tình yêu tình bạn cũng biến tướng.

Cần phân biệt được thế nào là công nghiệp, thế nào là hiện đại.

Cũng như phân biệt rõ ràng thế nào là tiến hóa, thế nào là biến tướng.

Có rất nhiều hiện tượng, thói quen xã hội xung quanh bạn đã biến tướng thành một thể mới hoàn toàn khác, xa vời với bản chất và mục đích vốn có thuần khiết ban đầu, nhưng vẫn mang cái danh cũ.

Tín ngưỡng và tôn giáo đã tiến hóa và đồng thời cũng biến tướng sau hàng ngàn năm. Đây là điều bạn không thể phủ nhận dù có sùng đạo đến mức nào.

Bất kể thứ gì được tạo ra bởi con người cũng đều có thể bị biến tướng. Bởi con người biến tướng rất nhanh. Khi nhìn thấy lợi nhuận, họ sẽ biến tướng. Khi nắm quyền lực tập trung đủ lâu, họ cũng sẽ biến tướng.

Có những ngôi chùa vẫn giữ được tính truyền thống, linh thiêng, luật lệ, quy tắc. Nhưng cũng có những "ngôi chùa" xây lên dưới danh nghĩa chùa nhưng về bản chất là "khu trung tâm thương mại" buôn thần bán thánh. Đây là biến tướng tôn giáo.

Những câu chuyện làm nên tôn giáo cũng được kể từ tai người này sang tai người kia hàng triệu lần – dần dần được thêm bớt, chỉnh sửa, biến tấu và trở thành các câu chuyện hoàn toàn khác với câu chuyện ban đầu.

Tương tự với thói quen và cách thực hành tín ngưỡng, phần lớn dựa trên hiểu biết từ thế hệ trước – vốn cũng dựa trên ý kiến của vô vàn những "chuyên gia" là các hàng xóm, họ hàng, ti vi, hay một người lạ gặp ngoài hàng nước.

Sau dần chúng ta nhận ra mỗi người một kiểu khác nhau không ai giống ai, chúng ta đầu hàng bằng những câu nói như *"Quan trọng là thành tâm"* bởi nếu chúng ta cho nó đúng thì nó sẽ đúng. Người khác cũng vậy.

Đây là **tiến hóa.**

Tiến hóa xuất hiện ngay sau khi biến tướng lộ rõ nguyên hình và chết yểu.

Khi bạn đã quá mệt mỏi về cái sự biến tướng, giả tạo, huyễn hoặc, vẩn đục dưới cái danh nghĩa tinh khiết ban đầu, bạn tiến hóa.

Uống rượu bia có mục đích ban đầu là giao lưu lành mạnh. Xã hội công nghiệp hóa khiến nó biến tướng thành một vấn nạn và thủ tục bắt buộc ở nhiều trang trại. Con người trở nên bê tha và cho rằng đó là "cool" (ngầu). Họ thậm chí cần phải "học" và dạy lại cho các đàn em lối sống này.

Đây là biến tướng.

Chỉ đến khi có những con người số ít nhận ra cái sự phi lí, ngu xuẩn của số đông này và tách khỏi nó vĩnh viễn, đây là tiến hóa.

Tiến hóa không nhất thiết cứ phải là thay đổi thành một dạng mới tốt hơn. Tiến hóa đôi khi chỉ đơn giản là quay lại cái bản chất đúng và thuần khiết, vô tư ban đầu.

Giáo dục biến tướng thành một lò dạy công nghiệp để phục vụ cho trang trại – cho ra lò những con kiến chất lượng, trung thành, quên mình. Đây là biến tướng.

Giáo dục thuần khiết tập trung vào sự hình thành nhận thức và tư duy con người – làm khai phóng con người và khiến họ tự duy trong tư duy nhận thức, làm chủ cuộc đời và đem lại giá trị đến cho bản thân và nhân loại. Dạy con người nhân cách, tâm lý, hạnh phúc, kinh nghiệm sống, cách học.

Nhưng ngày nay nó vẫn đang trong giai đoạn biến tướng công nghiệp. Những tâm hồn tuổi thơ đã được dạy (hoặc phải tự hiểu) mục đích của việc học là để chạy theo các kỳ thi như gà chọi, là vì đồng tiền, vì danh vọng, vì địa vị xã hội, vì quyền lực.

Đó là lý do đại nạn dạy và học thêm giáo dục phổ thông được sinh ra – dẫm đạp lên hạnh phúc gia đình.

Không những tình cảm cha mẹ con cái và truyền thống gia đình bị ngắt quãng giữa chừng trong thời gian dài chỉ để học những kiến thức nhảm nhí, dạy bởi những con người tham lam dưới một bộ máy giáo dục cồng kềnh sặc mùi chính trị và tụt hậu.

...Mà kinh tế nhiều hộ gia đình cũng không thể ngóc đầu lên được trong thời gian dài vì bao nhiêu công sức lăn lộn kiếm sống cũng bốc hơi, vào hết cái gọi là "giáo dục" nhưng thật sự là giáo dục biến tướng.

Biến tướng tạo ra sự lãng phí khủng khiếp bởi những đứa trẻ vẫn ngơ ngác sau khi ra trường. Chúng có thể "học giỏi" theo chính cái định nghĩa và sự công nhận của nhà trường nhưng trên thực tế chúng có thể là đang những kẻ thua cuộc và sẽ là những kẻ thua cuộc trong cuộc đời – dưới cái giá không nhỏ mà cha mẹ chúng phải trả, cuộc đời và tiền bạc.

Thật sự đây là một điều đáng buồn cho giáo dục nước nhà.

Mình có thể nêu ra hàng loạt nhưng chỉ chừng đó bạn có thể hiểu vấn đề.

Nói về biến tướng thì kể cả tục lệ mừng tuổi ngày tết cũng biến tướng.

SỰ THẬT VỀ MỪNG TUỔI NGÀY TẾT

Mừng tuổi là một nét đẹp văn hóa Việt Nam ngày Tết có ý nghĩa tượng trưng, với mong muốn đem lại may mắn, sức khỏe đến người được mừng.

Thời gian đầu, những đồng tiền mừng tuổi chỉ mang mệnh giá NHỎ. Về bản chất nó chỉ mang ý nghĩa tượng trưng. Giống như việc để tiền lên các ban nhà chùa. Tất cả các bên đều vui vẻ.

Thời gian sau, mừng tuổi biến tướng thành một căn bệnh xã hội. Nó không còn mang ý nghĩa tượng trưng hay nét đẹp văn hóa như ngày đầu.

1. Trẻ con đã coi đây là một "nguồn thu nhập". Không biết rằng nguồn thu này cũng đến từ việc cha mẹ nó phải đi mừng lại con nhà người khác (có khi còn nhiều hơn).
2. Mỗi năm số tiền mừng lại càng nhiều hơn. Mừng ít, mừng 10 ngàn, 20 ngàn, thậm chí 100 ngàn còn bị khinh. Đúng vậy. Cho tiền còn bị chê là mừng ít và bị coi thường bởi người nhận. Phải 500 ngàn đến 1 triệu trở lên. "Sao mừng có 100 ngàn, ki thế? Năm nay làm ăn thất bát à!".
3. So sánh xem ai mừng nhiều hơn. Người mừng nhiều hơn được quý hơn. Người mừng ít hơn lạnh nhạt hơn. Từ bao giờ số tiền mừng tuổi được cho là thước đo của sự ưu ái.

   "Chú X mừng 1 triệu, cô Y mừng có 100 ngàn."
4. Người mừng không muốn mất thể diện, mất lòng hoặc chỉ đơn thuần muốn thể hiện, nên phải mừng mệnh giá lớn.

   "Mừng 200 ngàn có sợ ít quá không nhỉ?"
5. Nhân viên thông qua mừng tuổi để hối lộ cấp trên.
6. Trẻ con muốn giữ tiền mừng tuổi? Cũng được thôi. Tiền học, tiền ăn, tiền quần áo, tiền du lịch, tiền đi chơi trong năm, điện nước, chỗ ở, mày tự đi mà đóng nhé?

Mừng tuổi chỉ là nét đẹp nếu nó ở mệnh giá thấp và tượng trưng.

Mệnh giá càng cao, ý nghĩa của nó càng mất đi.

(*Facebook Kien Tran*)

Biến tướng làm thay đổi và mất đi những giá trị tốt đẹp vốn có.

Nó tồn tại bởi mục đích của trang trại **không** phải là gìn giữ những giá trị đó, mà là tối đa hóa lợi nhuận.

Một tác dụng phụ của tối đa hóa lợi nhuận là công nghiệp hóa con người và điều này cũng làm cho các thói quen, văn hóa, truyền thống, giáo dục, tôn giáo thiên về biến tướng thay vì tiến hóa.

Chưa kể sử dụng biến tướng rất có lợi nhuận. Lợi nhuận có thể chính đáng hoặc không chính đáng.

Giáo dục biến tướng tạo ra lợi nhuận.

Tôn giáo biến tướng tạo ra lợi nhuận khổng lồ.

Dinh dưỡng biến tướng tạo ra siêu lợi nhuận.

Học ngôn ngữ biến tướng tạo ra siêu lợi nhuận từ các kỳ thi.

...

Sự biến tướng tạo ra các doanh nghiệp bán vàng mã – chỉ để mua về đốt.

Sự tiến hóa xóa sổ doanh nghiệp bán vàng mã và chuyển hướng họ sang kinh doanh mặt hàng khác có giá trị hơn.

Nếu thật sự quan sát, bạn sẽ thấy những hiện tượng như thế này ở khắp mọi nơi. Biến tướng và tiến hóa luôn liên tục chuyển động ngay trước mắt bạn nhưng nó có thể rất chậm và khiến bạn nhầm lẫn.

Đừng chạy theo số đông bởi số đông chưa chắc đã thông thái bằng bạn hoặc hơn bạn nghĩ.

Số đông bị cuốn vào những thói quen bị biến tướng.

Bạn cần tiến hóa.

CHƯƠNG 55

Ba Cấp Độ Của Từ Thiện

Từ thiện là hành động bất đắc dĩ.

Nó đáng ra không nên tồn tại.

(Đây là mệnh đề gây tranh cãi và vì thế dưới đây là nguyên nhân sâu xa để bạn thật sự hiểu)

Con người về bản chất không ai muốn được cho tiền. Họ muốn tự kiếm và tự dùng tiền của chính họ. Họ muốn cảm thấy bản thân họ có giá trị. Họ muốn độc lập và không lệ thuộc, không là gánh nặng cho người khác. Cái cảm giác từng bữa ăn, từng mong muốn ngày qua ngày trong suốt cả cuộc đời có được là nhờ đến "lòng tốt" của người khác – vốn không hề ổn định và dễ vỡ – rất tệ.

Nếu đứa bạn của bạn cho bạn MỘT bữa ăn miễn phí, bạn sẽ thấy ổn và thậm chí thích thú.

Nếu lần nào đi chơi nó cũng trả tiền cho bạn bởi bạn "khó khăn" hơn nó, bạn sẽ thấy tự ti và không dám đối mặt với chính tình bạn này.

Một đất nước lệ thuộc vào từ thiện và lòng tốt là một nền kinh tế thất bại.

Bởi phát triển kinh tế mới chính là thứ làm cho người ta thoát nghèo chứ không phải từ thiện.

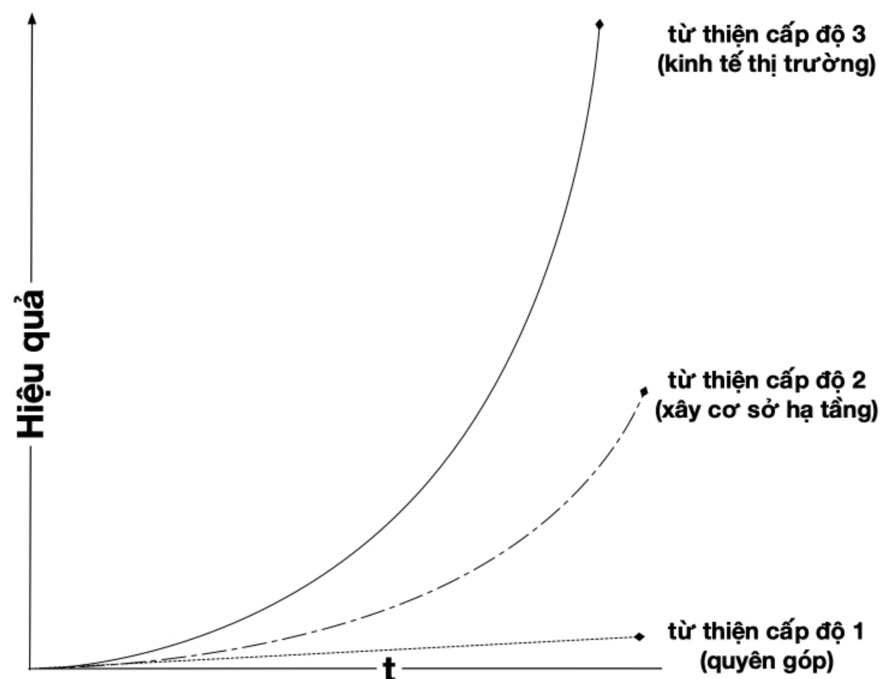
Thời xưa, "sinh viên nghèo" ốm đói trong túi không có một xu, đi đâu cũng phải chìa thẻ sinh viên ra để được đặc quyền giảm giá.

Thời nay, sinh viên "giàu có" hơn ngày xưa. Thời nay sinh viên có thể đi ship đồ ăn, chạy Grab thôi cũng đủ đóng tiền học và sinh hoạt. Số tiền kiếm được cũng lại được đổ vào nền kinh tế và làm cho người khác giàu lên.

Phát triển kinh tế là cấp độ "từ thiện" vĩ đại nhất.

Hôm về Việt Nam mình có bật ti vi kênh truyền hình dân tộc và có một phóng sự về phát triển du lịch vùng miền. Một số người dân tộc ở đây từ cày cấy ruộng đồng trở thành hướng dẫn viên du lịch, sản xuất và bán đồ lưu niệm và có khoản thu nhập 300 đô/tháng – cao hơn nhiều so với đi cày cấy và độc lập hơn nhiều so với việc nhận đồ ăn từ thiện từ miền xuôi.

Phát triển kinh tế khiến họ (và gia đình họ) thoát nghèo vĩnh viễn và đồng thời làm cho họ cảm thấy bản thân có giá trị với thế giới xung quanh. Đây mới thật sự là từ thiện.



Có 3 cấp độ của từ thiện.

Cấp độ 1 – Quyên góp (Donation)

Từ thiện bằng cách quyên góp tiền, quần áo, lương thực nói chung. Lá lành đùm lá rách. Nhìn thấy ăn xin, quyên tiền. Có trình từ thiện, tham gia. Gom góp.

Cấp độ 2 – Xây (Build)

Từ thiện bằng cách xây giúp cơ sở hạ tầng, bệnh viện, thư viện, cầu đường, giáo dục, giao thông. Xây hệ thống, điện, nước sạch, sưởi.

Cấp độ 3 – Tư bản (Market economy)

Từ thiện bằng cách TẠO ra công việc. Tạo ra thị trường mới. Tạo ra sản phẩm. Tạo ra dịch vụ.

Phần lớn chúng ta hiểu từ thiện theo cấp độ 1. Nó là một dạng từ thiện dễ hiểu nhất với số đông vì sức mạnh cảm xúc hình ảnh rất cao. Dễ liên hệ.

Nhưng từ thiện ở cấp độ 2 có sức ảnh hưởng lớn hơn gấp hàng ngàn lần cấp độ 1. Vì nó nâng cấp cả thế hệ thay vì một vài bữa ăn. Tăng tuổi thọ, chất lượng sống cả một cộng đồng. Đây là kiểu từ thiện thường gặp của các tỷ phú Mỹ như Bill Gates. Không hào nhoáng. Nhưng rất mạnh mẽ.

Cấp độ 3 là cấp độ có sức ảnh hưởng mạnh hơn cả cấp độ 2. Nhưng lại bị chửi nhiều nhất.

Phần lớn chúng ta từ thiện theo cấp độ 1. Không sai. Cũng đáng được hoan nghênh.

Nhưng từ thiện chuẩn nhất phải là cấp độ 3.

(*Facebook Kien Tran*)

Từ thiện cấp độ 1 chỉ mang tính chất nhất thời.

Tất nhiên cho đi là tốt, là cao đẹp, nhưng nó có giải quyết được vấn đề dài hạn không? Không.

Bạn có chắc là bạn có khả năng nuôi họ mỗi bữa ăn không? Không. Tấm lòng và hầu bao của bạn chỉ đủ để giúp họ qua các đợt từ thiện chứ không phải từng ngày từng giờ.

Khi nghĩ về từ thiện, đừng chạy theo số đông.

Khi số đông từ thiện theo cấp độ 1, bạn nên kết hợp cả 3 – trong đó tập trung cao độ vào cấp độ 2 và 3.

Bạn thà dành tiền của bạn tập trung vào phát triển cái đầu và trang trại của bạn, làm cho chính bạn và toàn thể gia đình của bạn thoát nghèo trước. Giống như anh hướng dẫn viên du lịch người dân tộc kia, giống như hàng ngàn lái xe Grab kia. Mỗi một con người tự làm cho chính bản thân họ thoát nghèo. Từ thiện cho chính họ bằng cách phát triển kinh tế.

Việc bạn làm cho bạn và gia đình bạn thoát nghèo cũng đồng thời khiến người khác thoát nghèo. Bởi để kiếm được tiền, bạn phải cung cấp sản phẩm hoặc thời gian cho người khác, đồng nghĩa với việc bạn đang cống hiến và xây dựng. Số tiền bạn kiếm được cũng lại được xài và làm cho người khác giàu lên.

Từng giao dịch kinh tế là một lần từ thiện – dù bạn nhận ra điều đó hay không. Từng đồng tiền bạn trả cho lái xe Grab, từng quãng đường mà lái xe Grab giúp bạn là một lần "từ thiện", không chỉ một chiều mà còn 2 chiều.

Không phải cứ cho tiền, cho thức ăn, cho quần áo mới là từ thiện.

Để tất cả thoát nghèo, mà không cần lệ thuộc vào lòng tốt, hãy tập trung vào giao dịch kinh tế thật nhiều (trao đổi, buôn bán).

Từ thiện cấp độ 1–quyên góp – chỉ nên tập trung vào nhóm hoàn cảnh vô cùng khó khăn và không thể tham gia vào phát triển kinh tế – như người già, trẻ nhỏ, người khuyết tật.

Nhưng nếu nghĩ kỹ, bạn sẽ thấy nhóm này vẫn hưởng lợi nhiều hơn từ từ thiện cấp độ 2 và 3, cho thấy từ thiện cấp độ 1 chỉ mang tính hỗ trợ. Nó không thể thay thế và mức độ ảnh hưởng không thể so được với cấp độ 2 và 3.

Cuối cùng, từ thiện nhóm 1 có được là nhờ có nhóm 3. Tại sao bạn có khả năng quyên góp từ thiện? Vì bạn hoặc gia đình bạn cũng ít nhất có một chút kinh tế.

Nếu bạn thật sự muốn từ thiện, hãy tập trung phát triển kinh tế.

CHƯƠNG 56

Du Lịch Camera – Đừng Giết Chết Du Lịch

Bạn đặt vé du lịch cùng 5 người bạn. A B C D E. Bạn là A. Chuyện gì sẽ xảy ra?

Mệt mỏi nhưng sung sướng và háo hức sau chuyến xe dài. Bạn (A) và 4 người bạn (BCDE) đã đến địa điểm. Tất cả đều lấy máy ra chụp. Bởi chúng ta phải "check in".

Cái cổng có chữ "Vườn hoa Đà Lạt".

Bạn (A) lấy iPhone ra chụp cả nhóm 4 người BCDE. Xong 1 kiểu.

B bảo muốn chụp riêng cùng D một kiểu (phải lấy chữ Đà Lạt). Tách. Xong. Tạo dáng khác. Tách. Xong. Dáng này nữa. Tách. Xong.

B tiếp tục "Rồi C vào đây chụp với tao". Thả tim nào! Tách. Xong. Kiểu này nữa. Tách. Xong. "Đứng xa ra lấy cả chân". Tách. Xong.

B nhanh nhảu "Đâu đâu xong chưa đưa đây xem nào?".

"Ôi chỗ này nhắm mắt. Chụp lại". Tách. Tách. Tách (Hẳn 3 kiểu).

A đưa điện thoại ra cho B kiểm tra "Như này được chưa?". B hơi nhăn nhó "Ừ thôi cũng tạm".

C gọi A: "A ơi chụp tao với D một kiểu". Tách tách tách.

C gọi B: "B ơi vào đây tao với mày chung một kiểu?". "Một kiểu đứng một kiểu ngồi".

B nói với A: "A ơi mày vào đi tao chụp cho". Tách tách tách.

B nói với C : "C ơi vào chụp cùng A kìa". Tách tách tách.

B nói với A và C: "Cả 2 tỏ vẻ deep deep tí xem nào?". Tách tách tách.

D nói với B: "Cho tao một kiểu riêng deep tí". Tách tách tách.

C nói với B: "Cho tao một kiểu riêng luôn deep tí". Tách tách tách.

B nhớ ra: "À quên, nãy giờ tao chưa được kiểu riêng deep lần nào. D chụp tao với". Tách tách tách.

Hết 30 phút cho cái cổng. Và tầm 100 cái ảnh. Các loại.

C chỉ ra đằng xa có cái ghế ngồi đẹp đẹp và cái cây. Câu chuyện phía trên lặp lại.

Hết tiếp 30 phút cho cái ghế. Thêm 100 cái ảnh nữa. Chưa kể ảnh trùng. Các loại. Các dáng. Các góc. Các kiểu đứng cùng. Đứng riêng. Đứng chung.

Tiếp 30 phút nữa cho cái bụi cây gần đó. Thêm 100 cái ảnh nữa. Tương tự như trên.

Trời tối, mọi người về hết. Vườn hoa đóng cửa, chưa tham quan được. Chưa cảm nhận được. Vì nhích một đoạn lại thêm 100-200 cái ảnh.

Vấn đề là ai cũng như vậy. Không chỉ họ. Cả cái vườn hoa tất cả đều nhìn cái điện thoại ngắm góc chụp. Tách tách tách tách...

Con người giờ không còn đi du lịch nữa. Họ đi để kiếm like.

Họ sợ không có ảnh họ không được "công nhận". Nhưng cái mà họ không hiểu là ảnh họ về up lên Facebook cũng không nhiều người quan tâm lắm. Up một lúc hàng trăm cái giống nhau na ná nhau. Fake fake deep deep giống nhau. Tất nhiên là sau khi đã "lọc" và xóa đi 9.000 cái.

Tại sao không chụp một cái đẹp nhất? Hoành tráng nhất. Sau đó dành thời gian đi chơi?

Tại sao lại phải tích rác xong mang về nhà lại phải đi xử lý rác?

Thời gian đi chơi có hạn. Phần lớn dành 90% (thậm chí 100%) cho việc chụp ảnh, tạo dáng, kiểm tra lại, tìm góc. Thay vì học hỏi, trải nghiệm sâu, nói chuyện với người địa phương.

Có chăng tất cả những gì chúng ta nói với người địa phương câu duy nhất:

"Anh ơi chụp cho em với chị này."

Ngành du lịch đã chết.

Bởi 2.000 bức ảnh bạn chụp đối với bạn có vẻ rất to.

Nhưng lúc post lên đếm mãi cũng chỉ được 21 like.

Và bạn thì chẳng thu về được cái gì khác. Ngoài đống ảnh rác phải lọc và xóa.

Nghịch cảnh du lịch là có thật. Chính chúng ta đã giết chết nó.

Hãy cứu lấy du lịch. Bằng cách chụp ít nhưng chất. Chụp có não. Nhìn đồng hồ.

Luôn tự hỏi sau những chuyến đi này mình thay đổi như thế nào. Mình học được gì.

Chứ không phải "Tao đã đặt chân đến nơi này mày ạ".

"Thế mày học được những gì?"

"Đây xem ảnh đi, nhìn tao oách chưa, nhìn chữ *Vườn hoa Đà Lạt* đi. Zoom lên mới thấy được!"

***

LẠM PHÁT CÁI TÔI (THE EGO INFLATION)

Thế giới có 8 tỷ người, 4,5 tỷ người có kết nối Internet và 3,5 tỷ chưa có Internet sẽ sớm muộn gia nhập.

Con số 8 tỷ cũng sẽ tăng lên và sớm muộn gì 10 tỷ người hoặc hơn gia nhập cộng đồng Internet. Đây là điều tốt bởi càng nhiều người kết nối Internet, chúng ta sẽ càng có nhiều ý tưởng mới lạ và thú vị.

Thậm chí những thứ chưa từng có tiền lệ sẽ dần dần được xuất hiện bởi những thành viên mới. Thư viện Internet càng trở nên dồi dào, giàu có và thông minh.

Bạn sẽ được lợi vô cùng nếu sử dụng nó như một công cụ giúp bạn học hỏi, thậm chí làm kinh doanh.

Nhưng mặt khác, cái tôi và cá tính trở nên lạm phát.

Nếu như ngày trước, bạn rất đặc biệt khi chụp được bức ảnh độc nhất vô nhị ở Hồ Gươm, chia sẻ và được ngắm nghía, ngưỡng mộ thì ngày nay tấm ảnh của bạn đã có vài triệu người có.

Không những vài triệu người có, mà thậm chí mỗi người cũng có hàng triệu bức ảnh khác nhau. Chụp ảnh đi từ một thú vui xa xỉ được dân chủ hóa và trở nên phổ biến rộng rãi đến mức một đứa trẻ 5 tuổi cũng đã biết chụp ảnh và thể hiện cái tôi lẫn cá tính trên mạng xã hội.

Cái nhu cầu được biết đến, được ngưỡng mộ là mong muốn có thật và hoàn toàn tự nhiên của con người.

Chỉ có điều nếu 8 tỷ người cùng một lúc có mong muốn thể hiện cái tôi và thể hiện, cái tôi trở nên lạm phát và kém đặc biệt.

Không cứ gì 8 tỷ người, nếu bạn đi chơi cùng với 10 người và cả 10 người này đều muốn thể hiện cái tôi cho người khác, bạn đã thấy cái tôi này lạm phát đến mức nào rồi. Lúc này người đặc biệt lại là người im lặng – không có nhu cầu thể hiện cái tôi vì cái thành quả (khoái cảm) thu được không còn xứng đáng.

Đó là lý do mình không còn chụp ảnh tự sướng hay chụp quá nhiều những nơi mình đến để post lên mạng xã hội.

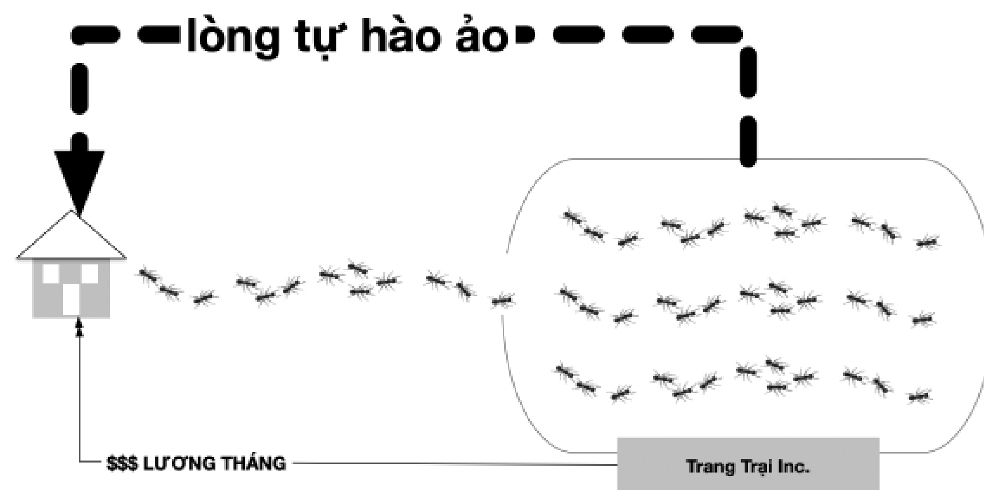
Việc dành thời gian cho việc học hỏi, quan sát, cảm nhận trở nên hấp dẫn hơn bao giờ hết.

Khi mà 8 tỷ người thi nhau chụp ảnh để theo đuổi sự "đặc biệt" và ngưỡng mộ.

Bạn chỉ cần làm điều ngược lại và tự động hưởng hết thành quả của du lịch.

CHƯƠNG 57

Tự Hào Xiềng Xích Số Đông Như Thế Nào?



Nếu trang trại chỉ cho đàn kiến lương tháng, đàn kiến sẽ chỉ đến để làm việc.

Nhưng nếu trang trại không những cho lương tháng, mà còn cho sự tự hào và danh dự, đàn kiến sẽ sống chết với công việc đấy lại còn đem đi khoe.

Một trong những chiến thuật rất đơn giản nhưng hiệu quả trong quản trị nhân sự hiện đại đó là thay đổi tên chức vụ (job title). Bản chất công việc của bạn có thể vẫn thế, nhưng cái tên chức vụ nghe sang miệng hơn hẳn.

Và đối với nhiều người (rất nhiều người), thu nhập thậm chí không quan trọng bằng danh dự. Thay vì tăng lương để giữ đàn kiến, trang trại chỉ cần chơi trò ngôn ngữ khéo léo. Điều này vừa tiết kiệm chi phí lại vừa tăng sự trung thành, cống hiến của đàn kiến.

Ví dụ đối với một số nhân viên ngân hàng cấp thấp lương không đủ ăn, thay vì gọi họ là "nhân viên giao dịch" hay "teller" hoặc "human ATM" – vốn rất thô nhưng thật, ngân hàng có thể đổi cho họ là "Customer Service Representative" hoặc thậm chí "Account Manager".

Nhận thức được "giá trị danh dự" này, nhiều trang trại thậm chí còn nâng cấp tên chức vụ của nhân viên chỉ để tăng trách nhiệm, tăng sự sai khiến mà không cần tăng lương. Danh dự và sự tự hào làm giảm nỗi bất an và tạo ra một thứ giá trị ảo để người nhân viên bấu víu và tiếp tục lâu dài.

Ngày trước một số người bạn bè của mình vỗ ngực tự hào nói rằng họ đã "trúng tuyển Big 4", hay 4 tập đoàn kiểm toán lớn nhất thế giới. Sau những chuỗi ngày tự hào, trầm trồ ngưỡng mộ bởi bạn bè, ăn mặc chỉn chu như một doanh nhân thành đạt, những người bạn này sớm nhận ra sự bóc lột từ nơi đây. Những giờ làm OT (quá thời gian) liên tục khiến 2 năm gần như cắm đầu vào công việc không còn cuộc sống nhưng vẫn chỉ ở vị trí junior (mới).

Vẫn lại là bài ca "mặc dù lương thấp và bóc lột nhưng học được nhiều, lại làm cho CV đẹp vì người ta biết mình từng làm cho Big 4".

Mình không phán xét về bản chất công việc. Cái mình muốn bạn hiểu đó là các công ty càng lớn bao nhiêu lại càng có lợi thế bóc lột và đàn áp nhân viên. Điều này không có nghĩa tất cả các công ty đều lợi dụng nhân viên, nhưng họ có khả năng làm điều này.

Sự tự hào đôi khi là thứ xiềng xích bạn ở tầng lớp nhân viên trong thời gian dài.

Có những người thậm chí còn van xin được vào làm miễn phí tại trang trại lớn chỉ để có cái ghi vào CV hoặc để người khác biết mình là "nhân viên" ở đây.

Trang trại không chỉ nuôi bạn, nó còn làm bạn tự hào về bản thân bạn.

Một sự tự hào ảo giác. Một sự tự do huyễn hoặc không có thật.

Những tòa nhà cao tầng có tên công ty có thể làm bất cứ ai đi qua cũng trầm trồ ngước nhìn và trầm trồ ngưỡng mộ.

Các con kiến được cơ hội mặc đồ công sở chỉn chu như những con người thành đạt, con người của công việc và sự nghiệp, làm đúng ngành đúng nghề tại một công ty lớn. Gặp những con người cũng ăn mặc rất chuyên nghiệp lại càng làm họ tin rằng họ đúng là đang ở môi trường chuyên nghiệp thực sự chứ không phải ảo giác.

Bước vào cánh cổng chào cao trang trí lộng lẫy với những phiến đá lớn và muốn đi vào công ty phải quẹt thẻ an ninh rồi xách va li lên thang máy tầng thứ 64.

Rất khó để không tự hào.

Đó là lý do có những người làm ở đó 10 năm 20 năm thậm chí hết cuộc đời.

Và mình không muốn nói rằng làm nhân viên như vậy là xấu. Chính mình cũng từng ở trong môi trường như vậy, mình tự hào và nói thật công ty đó cũng tạo ra lợi nhuận khổng lồ.

Chỉ tiếc rằng mình chứng kiến nhiều người chôn vùi cả cuộc đời ở nơi này. Từ thứ 2 đến thứ 6. 8 giờ sáng đến 5 giờ chiều. Trong nhiều năm.

Cái khung giờ mà chúng ta gọi là "giờ hành chính" – chúng ta chấp nhận nó như một thực tế nghiễm nhiên bởi nó giống như hồi chúng ta đi học. Thứ 2 đến thứ 6 không bao giờ là thời gian chơi trừ khi nó là ngày lễ.

Bạn bị thuyết phục từ lâu rằng làm việc từ thứ 2 đến thứ 6 là điều bình thường. Vì bạn có tiền và có sự tự hào. Hai cái này quá đủ để bạn đánh đổi tất cả, kể cả thời gian và khát vọng cuộc đời của bạn.

Cuối cùng trang trại được lợi. Tầng lớp cổ đông được lợi. Tầng lớp quản trị được thưởng.

Và bạn thì tự hào.

Thứ hai. Thứ ba. Thứ tư. Thứ năm. Thứ sáu. Thứ bảy. Chủ Nhật.

7 ngày trong tuần chỉ là ảo giác. Ảo giác ăn sâu vào tiềm thức xã hội và bạn.

Thứ 2 tới thứ 6 không nhất thiết phải là ngày căng não và thứ 7 Chủ Nhật không nhất thiết là ngày thả phanh.

Thứ hai không nhất thiết phải là ngày đáng sợ nhất trong tuần.

Tất cả chỉ là ảo giác.

Nếu bạn siêu thật thà với bản thân, bạn sẽ thấy mỗi ngày đều như nhau. Như những viên gạch giống nhau.

Đừng để ngày trong tuần ảnh hưởng tới tâm trạng và động lực của bạn.

Điều này rất quan trọng bởi:

Nếu bạn không đi làm, tất nhiên bạn chẳng cảm nhận được hôm nay thứ mấy trừ khi xem lịch.

Nếu bạn đi làm, bạn ĐAM MÊ công việc đến mức CHỦ NHẬT vẫn là ngày bạn muốn đi làm. Bạn sẽ thấy thứ hai không đáng sợ như bạn nghĩ. Điều này cho thấy bạn có mục đích sống rõ ràng.

Đây mới là mục tiêu quan trọng nhất.

Hoặc là về hưu, hoặc là đam mê công việc quên cả thứ.

Số đông rơi vào bẫy thứ 2-thứ 6, không nên coi đó là "mục tiêu" hay "tiêu chuẩn".

Ngược lại mới đúng.

(*Facebook Kien Tran*)

Hồi xưa, mình chẳng có gì để tự hào về bản thân. Được mặc chiếc áo đồng phục của một ngôi trường có tiếng đối với mình cũng là "oai".

Mình mặc đi khắp nơi. Kiểu để cho mọi người thấy rằng mình học trường này và vì thế họ gán ghép giá trị của trường học hay tổ chức đó cho mình.

Giờ nghĩ lại thấy mình ngây thơ.

Đồng phục sinh ra là để đồng hóa – làm cho tất cả các cá nhân vốn đặc biệt trở nên giống nhau, dễ phục tùng.

Trường học và công ty chỉ là 2 ví dụ.

Bạn sẽ thấy tự hào và danh dự là công cụ của giới trang trại, sử dụng ở khắp mọi nơi.

Nếu họ không thể ép bạn phục tùng và trung thành, họ sẽ khiến bạn tự hào và bạn sẽ phục tùng vô điều kiện. "Tự hào" đánh vào một trong những nhu cầu căn bản nhất của con người – bảo vệ cái tôi, và đồng thời quên đi bản thân.

Bất cứ thứ gì khiến bạn tự hào – từ bằng cấp, trường học, công ty, giải thưởng, lý tưởng, nhãn mác, biểu tượng, nhà cao tầng, quần áo – hãy cân nhắc và nhìn vào lợi ích của trang trại đầu tiên chứ không phải bạn.

Tự hào là một công cụ đồng hóa và điều khiển số đông. Nó khiến số đông luôn trong trạng thái mơ ngủ như zombie và làm những việc điên rồ nhưng vẫn nghĩ là bình thường.

Trong đó có việc tưới cây cả đời cho một trang trại.



CHƯƠNG 58

Tài Chính Cá Nhân Của Số Ít

Số ít không tập trung vào tiết kiệm kham khổ, số ít tập trung vào **kiếm tiền**.

Phần lớn các sách và khóa học tài chính cá nhân xoay quanh chủ đề tiết kiệm và đầu tư. Lý do rất đơn giản, vì phần lớn là số đông và có mức lương tháng có giới hạn và gần như không thể tăng.

Họ được dạy phải chia ngân sách cho các khoản như tiền ăn, tiền học, tiền xăng xe, tiền quần áo và phải nhập số mỗi lần họ chi tiêu.

Đây là các sách tập trung vào số đông. Nó mặc định bạn có một công việc lương tháng cố định và mặc định bạn sẽ làm công việc này tới lúc 65 tuổi cho trang trại rồi mới được thả tự do.

Nếu bạn là số ít, những cuốn sách tài chính cá nhân chỉ mang tính chất tham khảo.

Bởi tiết kiệm và đầu tư thật sự **không** phải là giải pháp nếu như mục đích của nó là giúp bạn về hưu năm 65 tuổi. Lúc này cuộc đời bạn chẳng còn gì, sức khỏe và trí tuệ giảm sút và tiền trở nên rất ít ý nghĩa, nó gần như chỉ để giúp bạn sinh tồn thay vì tận hưởng.

Số ít chối bỏ cái tư tưởng về hưu năm 65 tuổi. Vì nó rất sai. Bạn không cần phải trở thành tiến sĩ hay giáo sư để hiểu nó sai như thế nào.

Nó sai vì bạn đánh đổi 65 năm tự do khi còn khỏe chỉ để đổi lại vài năm tự do trên xe lăn?

Tại sao số đông không hiểu được điều này?

Vì họ bị tẩy não.

Rằng như vậy là bình thường. Rằng tất cả mọi người đều suy nghĩ và làm như vậy thì chứng tỏ nó phải đúng. Rằng việc đi làm cả đời là hoàn toàn bình thường.

Đối với số đông, "đi làm" là vinh quang. Nghe hai từ "đi làm" đã thấy toát lên sự trưởng thành, có tiền, sự nghiệp nghe rất to tát.

Suy cho cùng sách về tài chính cá nhân cũng làm giàu cho khối ngân hàng và bên môi giới đầu tư. Điều này không sai, vì bạn cũng giàu lên, nhưng nó không tối ưu.

Bởi bạn có thể đứng trên danh nghĩa cổ đông – chủ của một phần doanh nghiệp nhưng bạn lại không có quyền kiểm soát doanh nghiệp đó.

Việc ăn lãi 10% một năm trong vòng nhiều năm liên tục trừ đi lạm phát đã được gọi là xuất sắc. Đủ để bạn giàu trong năm 65 tuổi.

Trong khi đó nếu bạn đầu tư vào chính bản thân bạn và dự án riêng của bạn, mức lãi 10% có thể tính theo tháng, thậm chí theo tuần hay ngày chứ không phải theo năm.

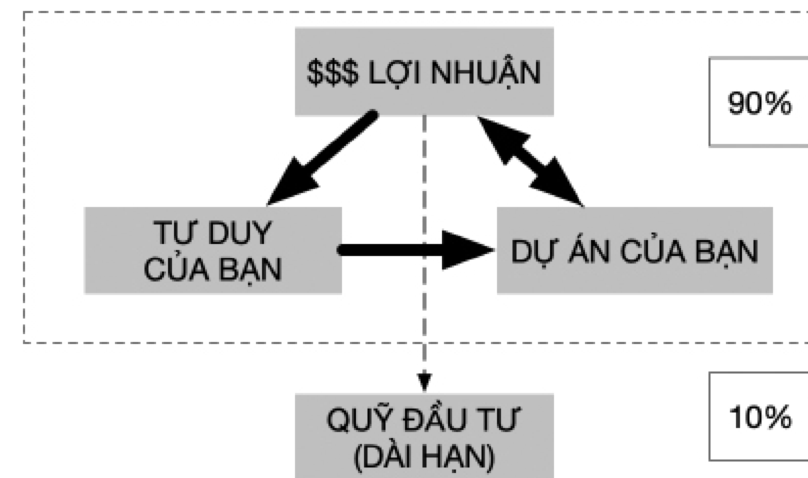
Nghĩa là bạn có thể tăng trưởng 10.000% một năm thay vì 10%.

Một người bạn của mình làm kênh YouTube với chỉ 100 subscribers 1 năm trước và hiện tại đã có trên 10.000 subscribers. Đây là 10.000% tăng trưởng.

Nhà hàng của bạn sau 3 tháng vận hành và sử dụng tiền lãi để đầu tư vào cơ sở mới. Đây là mức tăng trưởng 100%. Sau đó tiền lãi từ 2 nhà hàng này lại được sử dụng để mở thêm 4 cơ sở mới. Đây là mức tăng trưởng 200%.

Hoặc thậm chí, nhà hàng của bạn sau 3 tháng vận hành, đầu tư tiếp vào marketing, lượng khách tăng gấp đôi, đây là tăng trưởng 100%.

Tiền của bạn nên được đổ như sau:



Tái đầu tư vào bạn và dự án của bạn mới là thứ sinh lời nhanh nhất.

Bạn nên dành 90% lợi nhuận tái đầu tư vào tư duy của bạn và dự án của bạn, chỉ dành 10% vào các quỹ đầu tư dài hạn như cổ phiếu.

Phần lớn các sách tài chính hướng bạn đến cái 10% nhỏ bé kia thay vì nhìn vào bức tranh lớn hơn – lại một lần nữa, bởi họ mặc định bạn đi làm công ăn lương cả đời nên họ không đoái hoài gì đến 90% kia.

Cuốn sách này muốn giúp bạn nhìn bức tranh lớn hơn và tập trung vào mảng 90% (thành phố Minecraft trù phú) và chỉ coi 10% (các quỹ đầu tư dài hạn) giống như một công cụ chống lạm phát với khoản tiền dư ra.

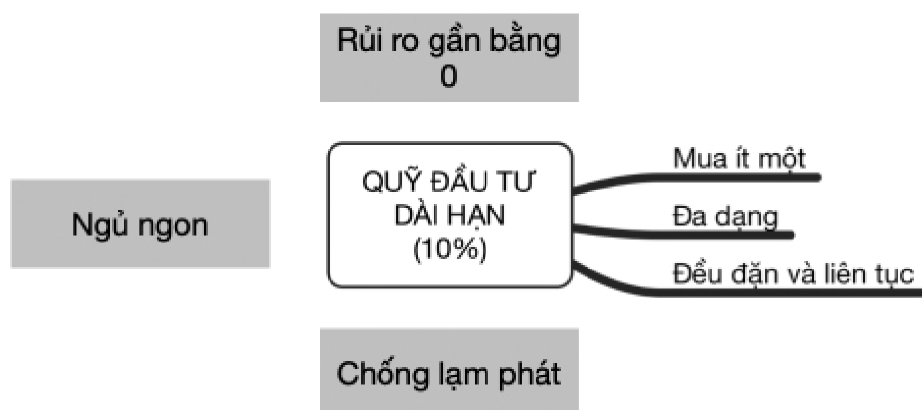
Chúng ta gần như không thể giàu nhanh nhờ chứng khoán, trừ khi đã có sẵn một khoản tiền lớn kiểu vài triệu USD thì khoản tiền đó mới đủ sinh lời nho nhỏ đủ để chúng ta không bao giờ phải lo nghĩ đến chi phí sống hằng ngày.

Vì thế mình không muốn bạn coi cổ phiếu hay đầu tư như một công cụ "làm giàu", hãy coi nó như một công cụ giữ tiền.

Khi coi nó như một công cụ giữ tiền, chiến thuật của bạn sẽ rất khác.

Thay vì cố gắng tìm mã chứng khoán hot hoặc đánh liều số tiền lớn rủi ro như đánh bạc, bạn mua ít một và đa dạng. Khi mua ít một và đa dạng, sự lên xuống ngắn hạn của thị trường không còn là vấn đề với bạn. Bạn không còn phải lo nghĩ về sập sàn hay bùng nổ. Bởi bạn mua cả lúc sập lẫn lúc bùng nổ trong ngắn hạn. Cái quan trọng là về dài hạn nó lúc nào cũng tăng.

Như vậy, mua ít một, liên tục, đa dạng và quên nó đi.



Nó chắc chắn sẽ tăng trong dài hạn. Số tiền 10% này cũng giúp mua cho bạn tính ổn định, sự tự tin dài hạn và giấc ngủ ngon. Bởi bạn biết kể cả khi dự án của bạn có thất bại và sập, bạn cũng không đến nỗi xuống đáy vực.

CHƯƠNG 59

Tư Duy Như Một Nhà Kinh Doanh

Tư duy như một nhà kinh doanh ép buộc bạn phải tư duy thực tế.

Bởi ước mơ và mong muốn của bạn có thể rất cao quý và đẹp đẽ, làm cho thế giới tốt đẹp hơn, vân vân và mây mây, nhưng nếu nó vô lý về mặt kinh doanh, tất cả trở nên vô nghĩa.

Có rất nhiều bạn trẻ (trong đó có mình) có những đam mê và khát vọng riêng nhưng không phải ai cũng thật sự tư duy như một nhà kinh doanh (tư duy thực tế).

Phần lớn các bạn làm truyền thông lại không giỏi về kinh doanh và tâm lý khách hàng.

Bạn rất giỏi về editing, design, kỹ thuật, typography, kỹ thuật quay, ISO, exposure, lense, content, composition, vân vân. Và đó là tất cả những gì bạn nghĩ đến. Bạn không biết nhiều về kinh doanh.

Chính vì thế, bạn mất lợi thế trong thương lượng. Bị ép giá. Ép thời gian.

Điều này dẫn đến bạn HI SINH QUÁ NHIỀU nhưng không thu về xứng đáng.

Nếu bạn phải hi sinh cả sức khỏe, giấc ngủ, trong dài hạn.

Thì cái giá bạn tính khách hàng phải gấp 10 lần cái giá khách hàng đề nghị bạn.

Nếu khách hàng không đồng ý, chắc chắn họ sẽ tìm đối tác mới CHỊU HI SINH, CHỊU BỊ ÉP hơn.

Như vậy vấn đề ở đây không phải chỉ một cá nhân, mà là cả ngành công nghiệp.

Một sự cạnh tranh xem ông nào chịu đựng giỏi nhất. Mất ngủ nhiều nhất. RẺ nhất. NHANH nhất. (Và cả TỐT nhất)

Ông nào nào cũng muốn CHỊU ĐỰNG. MẤT NGỦ. RẺ NHẤT và NHANH NHẤT, chỉ để chứng tỏ và ghi điểm.

Như thiêu thân.

Bạn phải nghĩ khác.

(*Facebook Kien Tran*)

Đam mê của bạn có thể bị giết chết, thay vì được nuôi dưỡng, bạn trở nên chán ghét nó, chỉ đơn giản bởi về mặt kinh doanh nó vô lý.

Khi bạn tư duy như một nhà kinh doanh, nếu nó HAY nhưng không hợp lý, bạn sẽ không làm. Rất đơn giản như vậy.

Tư duy này khác với việc bạn cứ làm bất chấp việc nó không hợp lý, chỉ vì mấy đồng tiền trước mắt. Bạn không tính chi phí cơ hội, bạn không nhìn vào thị trường và luật cung cầu, bạn không nhìn vào cách đặt giá hay kênh phân phối.

Ví dụ, nếu bạn có thiết bị chụp ảnh và mang đi chụp đám cưới, bạn không thể chụp miễn phí. Đương nhiên. Điều này chắc bạn đồng ý.

Nhưng bạn cũng không thể lấy giá rẻ chỉ bởi bạn sợ khách hàng.

Bởi cái công bạn chụp chỉ là bề nổi (có rất nhiều bạn tính tiền khách hàng dựa trên công chụp), nếu bạn tính tiền khách hàng chỉ dựa vào công chụp, bạn sẽ không tồn tại được lâu. Nó vô lý về mặt kinh doanh. Đây gọi là lấy công làm lãi.

Bạn phải tính khách hàng cả chi phí cơ hội (opportunity cost), công và thời gian chỉnh sửa ảnh sau khi chụp, kỹ năng chụp và chỉnh sửa mà bạn mất công học và luyện tập, khấu hao thiết bị, và một khoản tiền lãi.

Như vậy cái giá mà bạn phải tính khách hàng sẽ phải lớn hơn nhiều cái khoản tiền "công chụp" tí hon mà nhiều bạn cho rằng như thế là "hợp lý".

	Tư duy cũ	**Tư duy mới**
Công chụp	$500	$500
Chi phí cơ hội		$200
Công edit và thời gian		$100
Kỹ năng chụp và edit		$300
Khấu hao thiết bị		$50
Tiền lãi (incentive)		$100
Tổng	**$500**	**$1.250**

Khi xác định được mức giá này, hãy nhớ đây là mức giá TỐI THIỂU mà bạn gia nhập thị trường này. Nghĩa là bạn chỉ gia nhập thị trường này nếu người ta trả giá cao hơn $1.250 thay vì $500 như ban đầu. Bởi nếu bạn chỉ lấy tiền công thì mặc dù bạn đang thu tiền về bạn vẫn đang lỗ.

Hãy nhớ rằng không tự dưng bạn có kỹ năng, bạn phải mất rất nhiều thời gian và công sức học hỏi, mày mò, luyện tập. Nếu bạn không tính phí khoản đó, nó trở nên vô lý về mặt kinh doanh.

Tất cả phần công chụp, chi phí cơ hội, kỹ năng, khấu hao chỉ đơn thuần là chi phí. Nếu bạn chỉ đặt giá đến đây, bạn chỉ đang huề vốn.

Bạn phải cộng thêm tiền lãi (incentive). Lợi nhuận là xăng để doanh nghiệp tồn tại. Nếu không có lợi nhuận, doanh nghiệp trở nên vô nghĩa.

Có rất nhiều bạn kinh doanh thất bại bởi bạn lỗ mà không biết bạn lỗ.

Đây là một ví dụ đơn giản để bạn thấy tầm quan trọng của chi phí cơ hội và các khoản phí chìm khác ít người nhìn ra và khoản tiền xăng.

Khi có ai rủ mình kinh doanh một cái gì đó mình luôn tính đến chi phí cơ hội – mình phải hi sinh cái gì. Cái giá của sự hi sinh là bao nhiêu? Nếu mức tiền lời lớn hơn cái giá của sự hi sinh, mình mới làm. Nếu không mình sẽ lịch sự từ chối.

Hãy nhớ, bạn không thể chỉ nhìn con số tiền thu về trước mắt, bạn cần nhìn vào cả chi phí cơ hội và tiền lãi.

***

Bạn cần phân biệt rõ ràng giữa một **business** (doanh nghiệp) và một **hobby** (sở thích).

Business khác với Hobby.

Một người bạn của mình muốn mở lớp dạy guitar và không gặt hái gì sau 2 tháng. Không phải vì khả năng dạy hay kỹ năng guitar. Anh bạn này có giọng nói dễ nghe, tính cách có duyên và đã luyện guitar được 10 năm.

Vấn đề là ở chỗ anh coi cái việc mở lớp dạy guitar này giống như một thú vui, thay vì dành thời gian marketing bản thân để người ta biết mình có khả năng như thế nào, anh dành thời gian vào các công việc không tên quan trọng khác.

Cuối cùng chẳng ai biết đến mặc dù anh ta có khả năng.

Anh ta cần tư duy như một nhà kinh doanh và phân biệt rõ ràng được thế nào là một **hobby** và thế nào là một **business**.

Business là một trang trại. Mà trang trại thì phải có người cày. Business mang lại giá trị cho người khác và thu về doanh thu. Hobby thì không. Business cần khách hàng, còn hobby thì không. Business cần liên tục nâng cấp và thay đổi để đảm bảo chất lượng tốt nhất, còn hobby thì không hẳn.

Nếu không có ai cày, nó chỉ là hobby.

Chắc hẳn bạn vẫn còn nhớ quy luật 8 tiếng và sự thành công chắc chắn? Có nhiều bạn nghĩ rằng bạn đang kinh doanh nhưng sự thật là bạn không tập trung cày, miệng nói rằng kinh doanh nhưng hành động vẫn chỉ ở mức độ sở thích (hobby) và làm cho vui.

Khi làm cho vui thì tất nhiên sẽ chẳng đi đến đâu dù bạn có giỏi đến mấy.

Hành động của bạn sẽ quyết định dự án của bạn chỉ là thú vui hay thật sự là business.

Business đòi hỏi bạn phải cày ngày này qua ngày khác, nhiều giờ, và làm những việc đôi khi bạn không muốn làm và đối mặt với những vấn đề thực. Nếu bạn thích thì làm không thích thì thôi? Có thể thứ bạn đang làm chỉ dừng lại ở mức hobby. Business có mục tiêu rõ ràng và có rủi ro.

Rủi ro không xấu. Nó thậm chí cần thiết.

Khi bạn đi từ điểm A và chỉ ở điểm A, rủi ro bằng không.

Khi bạn đi từ điểm A tới điểm B, rủi ro khác không.

Ở một hobby, rủi ro bằng zero. Vì bạn ngồi không ở một điểm. Làm cho vui.

Ở một business, rủi ro khác không. Vì bạn muốn đi từ điểm A đến điểm B.

Khi bạn tư duy như một nhà kinh doanh, bạn chấp nhận rủi ro. Bạn cho rằng đây là điều tốt và đón nhận nó, sống chung với nó mỗi ngày. Vì ít nhất, thứ bạn làm không còn chỉ là một hobby.

***

Khi tư duy như một nhà kinh doanh, bạn sống trong thế giới của các nhà sản xuất. Bạn thuộc chủ nghĩa sản xuất.

Bạn nói ngôn ngữ của bên **sản xuất** thay vì tiêu dùng.

Khi bạn thấy một thông báo "giảm giá sốc lên đến 70%" bạn biết đây chỉ là trò bịp thay vì cho rằng đây là một món hời.

Bạn thử nghĩ mà xem nếu giảm giá 70% thì bên bán hàng lỗ nặng à? Chắc chắn là không. Họ tăng giá lên gấp vài lần sau đó "mua" lại sự chú ý của bạn bằng cách chạy chương trình giảm giá.

Giá gốc là cái giá ĐÃ giảm chứ không phải cái giá CHƯA giảm. Nghĩa là sau khi bạn mua sản phẩm giảm giá kia, bạn yên tâm, bên bán hàng vẫn lãi.

Đây chỉ là một ví dụ trong nhiều ví dụ.

Tất cả mọi thứ, từ những thứ đơn giản nhất như font chữ, màu sắc thiết kế cho đến giá cả, thông điệp đều có ý nghĩa riêng của nó. Khi bạn tư duy như một nhà kinh doanh, bạn quan sát cái ý nghĩa sâu xa và sức mạnh của nó trong kinh doanh thay vì bề nổi của tiêu dùng.

Hãy gia nhập chủ nghĩa sản xuất. Nói ngôn ngữ của bên sản xuất và tư duy như một nhà kinh doanh. Ngay cả khi bạn chỉ là một kỹ sư hay một người làm vườn.



CHƯƠNG 60

Thu Nhập Thụ Động – Bánh Xe Tự Động

Tưởng tượng bạn đang ngồi trên một chiếc xe đạp ở trong phòng tập – chiếc xe đạp cố định mà khi bạn đạp, bánh xe quay vòng.

Giờ tưởng tượng tiếp, chiếc bánh xe đó phải xoay mới sản sinh ra oxy để bạn sống. Nếu bạn không đạp, oxy sẽ hết dần và bạn sẽ bị ngạt thở mà chết. Bạn không còn cách nào khác ngoài việc phải ngồi trên đó mà đạp liên tục. Đạp nhanh, đạp chậm, phải đạp liên tục. Không đạp đồng nghĩa không có oxy.

Cái viễn cảnh này nghe có vẻ kinh hãi phải không bạn?

Nhưng bạn biết không, phần lớn số đông đang đạp chiếc xe đạp như vậy.

Nếu không đi làm liên tục, tiền sẽ cạn kiệt và họ gần như chết đói. Giống như đạp xe, nếu không đạp liên tục, họ tắt thở.

Và họ phải đạp liên tục 40 năm đến lúc họ "về hưu" và cuộc đời chỉ còn vài năm trên chiếc xe lăn.

Đây là mặt xấu của thu nhập chủ động (active income). Nó giống như cái xe đạp cố định kia. Bạn phải dính mông của bạn vào yên xe vĩnh viễn.

Và như thường lệ, việc của trang trại là làm cho cái yên xe đó trở nên thoải mái nhất có thể để bạn ngồi lâu, thoải mái. Không những thế họ còn làm cho bạn tự hào bằng việc làm cho chiếc xe đạp trở nên chuyên nghiệp, thậm chí lộng lẫy, có danh tiếng.

Trang trại là bên cung cấp oxy. Nếu bạn ngoan ngoãn và chăm chỉ, bạn sẽ có oxy để thở. Bạn sẽ "hạnh phúc". Trong hiện tại.

Hi vọng bạn nhận ra, bạn không thể tiếp tục lệ thuộc vào oxy cung cấp bởi trang trại, bạn cũng không thể đạp suốt đời.

Bởi trong 40 năm có rất nhiều biến cố có thể xảy ra. Nếu bạn "gãy chân" và không thể đạp, bạn tắt thở. Nếu chiếc xe đạp hỏng, bạn tắt thở. Nếu bạn chán nản và không muốn đạp nữa, bạn tắt thở. Chưa kể nhiều lúc bạn cần lượng "oxy" khủng khi bạn có sự cố xảy ra mà trang trại không thể đủ để cung cấp cho bạn.

Thứ bạn cần làm là TẠO RA chiếc xe đạp tự động xoay liên tục mà không cần đến sự hiện diện của bạn, hoặc cần rất ít.

Chiếc xe đạp tự động này gọi là **Thu nhập thụ động.**

Thu nhập thụ động là một "công nghệ" không mới. Nếu bạn có 1 triệu đô và gửi ngân hàng ăn lãi suất 7% một năm, bạn có 70 ngàn đô một năm mà không phải làm việc.

Và đối với nhiều người, 70 ngàn đô một năm có thể không quá nhiều nhưng thừa để sống và thậm chí còn cao hơn thu nhập trung bình của những người đi làm ở Mỹ.

Đây mới chỉ là một hình thức đơn giản nhất của thu nhập thụ động – gửi ngân hàng.

Tất nhiên nếu bạn có IQ cao hơn 80, bạn chắc chắn sẽ không chỉ đem gửi tiết kiệm toàn bộ số tiền vì bạn biết bạn CÓ THỂ kiếm được nhiều hơn bằng các nguồn khác.

Chưa kể không phải ai cũng có 1 triệu đô la ngay từ đầu. Mình chỉ ví dụ minh hoạ để bạn thấy thu nhập thụ động nó phổ biến thế nào thôi.

Phần lớn chúng ta sẽ ở con số không.

Xe đạp của bạn không chuyển bánh.

Bạn cần phải làm cho nó tự động xoay. Có thể ban đầu nó sẽ xoay rất chậm rãi không đáng kể, nhưng nếu bạn "nâng cấp" hoặc hoàn thành nhiều chiếc xe đạp tự động như vậy, một lúc nào đó bạn sẽ có đủ oxy để không bao giờ phải đạp nữa.

Khi những chiếc xe đạp của bạn sản sinh ra lượng oxy đủ để bạn hít thở, bạn về hưu. Chấm hết.

Đây là mục tiêu đầu tiên và quan trọng nhất của bạn.

Bạn sẽ biết được các loại bánh xe tự động giúp bạn trở thành số ít trong các phần sau. Sở hữu những chiếc bánh xe tự động này quan trọng hơn nhiều việc bạn sở hữu các thể loại bằng cấp chứng chỉ, có kinh nghiệm nghề nghiệp hay có CV đẹp.

Bánh xe tự động là thứ khôi phục lại cuộc đời và linh hồn của bạn vốn bị kẻ khác chiếm hữu một phần, khôi phục lại hạnh phúc gia đình bạn vốn đang bị xâu xé và ở mức báo động đỏ, khôi phục lại đam mê thời còn trẻ của bạn mà bạn đã để mốc meo từ lâu, khôi phục lại cả những buổi tập mà bạn đã mệt mỏi miễn cưỡng từ chối.

Khi bạn nhận ra tầm quan trọng của các vùng cấm địa và việc số đông (có thể là bạn) đã vi phạm nó không thương tiếc trong khoảng thời gian vô cùng dài, thì thu nhập thụ động không còn là thứ "nên" có.

Nó là thứ phải có.

CHƯƠNG 61

Bánh Xe Tự Động 1 – Affiliate Marketing

Affiliate Marketing là hành động thu lời từ việc giúp bán sản phẩm của người khác mà bạn KHÔNG thể tạo ra hoặc KHÔNG muốn tạo ra.

Chắc bạn còn nhớ nhân vật Xuân cày cho ngân hàng ở những mục đầu tiên của cuốn sách này?

Xuân chẳng có kỹ năng khác nào ngoài mớ kiến thức chuyên môn ngân hàng mà cô tích lũy cả tuổi trẻ và ngoài chỗ làm ra cô chẳng áp dụng được vào đâu.

Nhưng bạn bè của Xuân lại bán nhiều mặt hàng khác nhau. Trong đó có Đông – thầy giáo mở lớp dạy đàn Piano.

Trong một buổi cafe họp lớp, Đông có đề cập với Xuân về lớp dạy Piano mà Đông mới mở và muốn tìm học sinh cho lớp đó. Xuân biết Đông là một người rất xuất sắc và bản thân cũng muốn giới thiệu người quen cho Đông vì tin tưởng.

Đông vì đã chứng kiến bạn bè "giúp" nhưng không hiệu quả vì họ cũng "bận", nên lần này "chơi lớn" và nói với Xuân:

"Cứ mỗi một học sinh bà giới thiệu mà quyết định theo học, tôi sẽ trả cho bà 200 ngàn."

Đông vừa dứt lời, dường như có một tia sét cực mạnh đánh thẳng vào tầng nhận thức sâu thẳm của Xuân. Xuân đứng hình 20 giây. Hai mắt Xuân vẫn mở nhưng Xuân như đang ở trạng thái bất tỉnh không nhận ra những gì đang diễn ra xung quanh hay tiếng ồn quán cafe.

Bốp. Đông vỗ nhẹ vào má của Xuân, lúc này Xuân mới chớp mắt và tỉnh ra.

"Bà bị làm sao vậy Xuân?"

"Tôi cũng không biết nữa. Tôi chỉ vừa bất chợt nhận ra việc mình gần như không cần làm gì cũng có tiền, không cần kỹ năng, không cần bằng đại học. Tại sao bây giờ tôi mới nhận ra cách này?"

Tối hôm đó về nhà, Xuân giới thiệu cho Đông 5 người bạn khác và ngay lập tức Đông chuyển khoản 1 triệu vào tài khoản của Xuân kèm theo lời cảm ơn.

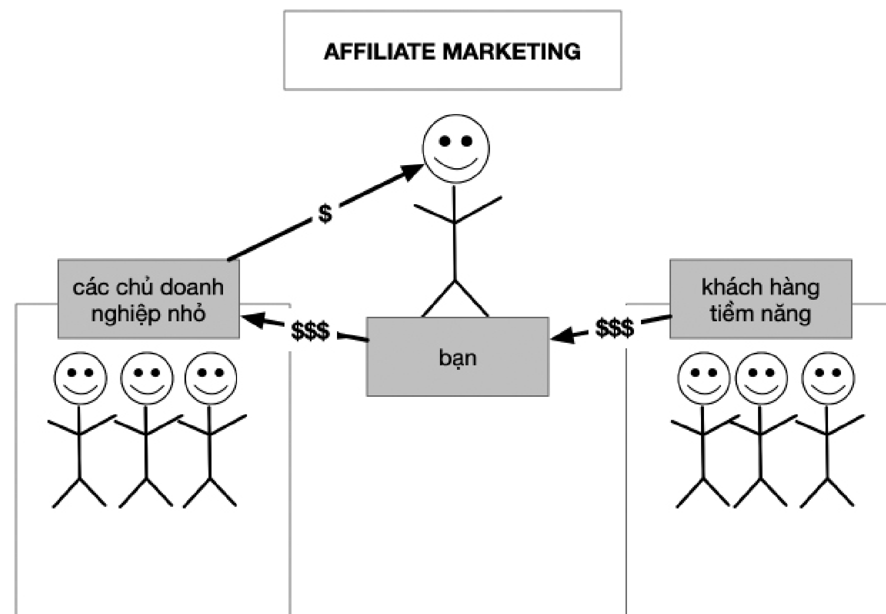
Sau một tháng học, những người bạn được giới thiệu của Xuân cũng cảm ơn Xuân vì đã giới thiệu Đông tới họ. Kỹ năng chơi đàn Piano của họ đã được cải thiện đáng kể.

WOW. Số tiền 1 triệu này có thể vẫn chưa là gì để Xuân thoát sự nghiệp làm kiến, nhưng bạn thử nghĩ mà xem, Xuân có được số tiền này mà không cần làm gì ngoài việc giới thiệu cầu tới cung, hoàn toàn hợp pháp, không cần bằng cấp hay quá nhiều thời gian. Có khi chỉ mất của Xuân 1 giờ.

Kể từ đó, bất kể gặp ai có nhu cầu học Piano (dù là trẻ em hay người lớn), Xuân đều giới thiệu cho Đông. Đông lại vui vẻ đưa tiền cho Xuân kèm lời cảm ơn. Học sinh của Xuân lại cảm ơn Xuân và Đông.

Cứ như vậy, trung bình mỗi tháng Xuân giới thiệu cho Đông 5 học sinh. Có tháng 10 người, có tháng 20 người, có tháng chẳng có ai. Nhưng những tháng không có ai, khác với ở trang trại ngân hàng, Đông cũng chẳng bận tâm. Xuân cũng chẳng bận tâm. Chẳng có ai bận tâm. Xuân chẳng phải mất công làm gì. Tất cả đều thoải mái.

Xuân đã thiết lập cho mình một chiếc bánh xe tự động đầu tiên. Bánh xe quay chậm nhưng nó là tiền đề và là sự thay đổi về nhận thức của cô mà cô chưa từng được dạy.



Cô tự nhủ với bản thân: *"Mình cần nhiều bánh xe hơn"*

Và đó chính xác là hướng đi của cô.

Cô tiếp cận các chủ doanh nghiệp nhỏ là những người bạn bè của cô. Những ai có nhu cầu giới thiệu khách hàng bạn bè tới sử dụng sản phẩm, cô lại giới thiệu và được trả một khoản tiền nhỏ (và một lời cảm ơn).

Thậm chí có lúc cô còn coi công việc này như một công việc toàn thời gian của cô. Có những lúc cô dành hàng giờ đồng hồ chỉ để liên hệ với chủ doanh nghiệp hay khách hàng tiềm năng. Để ý thấy những lần nào cô vừa làm vừa chơi, cô kiếm ít hơn, bánh xe quay chậm hơn. Còn những lần nào cô thật sự làm, cô kiếm được kha khá. Bánh xe quay mạnh hơn. Nhưng nó có quay và trở thành một dạng "thu nhập phụ".

Cho đến khi những nguồn thu nhập "phụ" này quá nhiều và trở thành một hệ thống, nó thậm chí có thể trở thành nguồn thu chính. Biết đâu đấy?

Một số bạn có thể sẽ chê nguồn này "không ổn định". Lúc quay lúc dừng. Mình phản đối.

Chẳng có gì ổn định cả, kể cả việc cày cấy ở trang trại của bạn. Nó chỉ cho bạn một cái ảo giác ổn định.

Mình muốn khẳng định với bạn một điều. Bạn KHÔNG cần phải trở thành người nổi tiếng để chạy bánh xe Affiliate Marketing, bất cứ ai cũng có thể làm được như bạn thấy ở ví dụ của Xuân.

Còn những người nổi tiếng, YouTuber hay KOL cũng sử dụng Affiliate Marketing như một nguồn thu nhập thụ động. Họ có một lượng fan đủ lớn để đứng ra giới thiệu sản phẩm tới những người này. Đây là điều tốt.

Đôi khi chỉ cần giới thiệu một quán ăn ngon những ít người biết đến, họ cũng thu được một khoản phí nhỏ từ phía chủ nhà hàng. Hay giới thiệu sản phẩm mà họ ưa thích đến cho người khác cũng sản sinh ra dòng tiền.

Và mình muốn nhấn mạnh, bạn đừng ngại giới thiệu. Đây hoàn toàn là cách kiếm tiền chính đáng và làm cho tất cả cùng hạnh phúc. Trừ khi sản phẩm bạn giới thiệu không đem lại giá trị gì đến cho người bạn giới thiệu thì đó lại là câu chuyện khác. Nhưng nếu bạn tin vào sản phẩm đó có ích, việc nhận khoản tiền nhỏ từ phía doanh nghiệp chẳng có gì sai trái. Bạn đang giúp cả hai và bạn xứng đáng được trả công.

Chính bản thân doanh nghiệp cũng không muốn bạn làm không công cho họ. Họ mong ước được trả tiền cho bạn bởi họ biết nếu không trả tiền cho bạn thì chẳng có lý do gì để bạn dốc hết công sức để giúp họ. Bạn sẽ vừa làm vừa chơi hoặc quên luôn. Nhưng khi trả tiền cho bạn, họ cảm thấy yên tâm về chất lượng. Họ muốn bạn nhìn công việc này như một business thay vì một hobby.

Họ muốn bạn giàu.

Bởi bạn càng giàu, họ càng giàu.

CHƯƠNG 62

Bánh Xe Tự Động 2 – Sản Phẩm

Nếu có bất kỳ ai ở bất kỳ nơi nào mua cuốn sách Đừng Chạy Theo Số Đông này, mẹ mình có 20 ngàn VND. 5 người mua là mẹ mình có 100 ngàn VND.

Cuốn sách này hay tất cả các cuốn sách là "sổ hưu" của mẹ mình. Nó là khoản thu nhập thụ động đến suốt đời mà mình tạo ra để mẹ không bao giờ phải làm việc hay lo nghĩ về tiền. Còn độc giả có thể tận hưởng nội dung chất lượng cao với chi phí thấp ngang một bữa ăn ngoài và tác giả thì viết bằng sự chân thành, cẩn thận thay vì viết để "chống đói".

Sản phẩm trí tuệ (digital intellectual property) có mức scalability rất cao bởi số lượng người mua gần như vô hạn trong khi thời gian bạn bỏ ra chỉ khoảng 2.000 giờ.

Nếu mỗi ngày trung bình ở cả đất nước Việt Nam này có 10 người mua cuốn sách này, mẹ mình có 200 ngàn VND. Con số tuy nhỏ nhưng bánh xe có xoay. Xoay chậm cũng là xoay. Xoay chậm mà không cần ngồi lên yên xe để đạp.

Nếu mình xuất bản 1 cuốn sách, mình có 1 cái bánh xe quay chậm. Nếu mình xuất bản 10 cuốn sách, mình có 10 cái bánh xe quay chậm nhưng cùng một lúc. Liên tục sản sinh oxy.

Một số tác giả hay nhà văn xuất bản hơn chục cuốn, như vậy, họ có hàng chục cái bánh xe quay cùng một lúc. Thậm chí bánh xe của họ sản sinh ra đủ oxy để họ không phải đạp nữa, họ quyết định tập trung vào đam mê viết truyện và truyền cảm hứng cho hàng triệu người khác.

Các nhạc sĩ hay ca sĩ cũng kiếm thu nhập theo hình thức này. Sản phẩm âm nhạc của họ tạo ra dòng tiền từ doanh thu bán CD hoặc Apple Music hay Spotify. Thậm chí nếu ca khúc của họ xuất hiện trên game show truyền hình hay phim truyện, họ đôi khi còn được một khoản tiền.

Nếu bạn biết tạo ra phần mềm ứng dụng hoặc game, bạn có thể lập một team xây dựng sản phẩm đó.

Mình không biết bạn mất bao nhiêu thời gian để xây dựng, có thể 3 tháng, có thể 1 năm, có thể 10 năm. Nhưng một khi đã hoàn thành và đăng bán, nó trở thành một cái bánh xe và tất cả những gì bạn cần làm là marketing, và thu nhập thụ động sẽ chảy vào theo mỗi một người mua.

Bản thân mình cũng có cổ phần tại một dự án làm game mobile của một người bạn và mình ăn lợi nhuận trên doanh số bán game.

Mình hay đầu tư vào những dự án như thế này bởi nó có tính scalability rất cao. Khách hàng toàn cầu và không giới hạn. Dù có ế cũng rất khó lỗ nếu như ứng dụng thực sự có giá trị đến thị trường.

Những tài sản (bánh xe tự động) như thế này làm cho mảnh đất Minecraft của bạn trù phú như một thành phố và liên tục sản sinh dòng tiền.

Nó đơn giản không có nghĩa là dễ và nhàn.

Chẳng có gì dễ và nhàn. Đi làm thuê cũng "khó" và ngốn thời gian. Nhưng cái quan trọng là nếu cả hai cái cùng khó và tốn thời gian như nhau, cái nào xứng đáng hơn? Cái nào là tưới cây cho bạn và cái nào là tưới cây cho trang trại?

Cái nào cầm tù bạn và cái nào giải phóng cho bạn?

Cái nào tạo ra giá trị cho một nhóm người và cái nào cho toàn quốc gia hoặc toàn cầu?

Cái nào hiện thực hóa ước mơ của bạn và cái nào hiện thực hóa ước mơ của người khác?

À nhân tiện, mình để ý có rất nhiều người khi làm cho người khác thì làm rất chăm chỉ và hăng hái, cống hiến hết mình. Nhưng khi về đến nhà làm dự án riêng của bản thân thì làm hời hợt cho có, thiếu tập trung, xong bỏ giữa chừng. Đây là biểu hiện của số đông.

Số đông không có lỗi. Số đông chỉ là nạn nhân. Chúng ta từ bé được DẠY hết năm này tháng khác là ước mơ của chúng ta không quan trọng bằng ước mơ của "nhà tuyển dụng". Nhà tuyển dụng là số một và chúng ta phải chứng tỏ bản thân cho họ thấy.

Chúng ta tự hiểu phải quên giấc mơ của bản thân đi – theo kiểu giấc mơ của "nhà tuyển dụng" cũng là giấc mơ của bạn luôn. Và bạn trung thành cống hiến trong sự tự hào. Bạn bị nhầm lẫn mục tiêu của họ cũng là của bạn.

Trong khi đó bạn cần làm ngược lại. Bạn cần trung thành và dốc sức cống hiến cho dự án của chính bạn. Tưới cây cho chính bạn và làm giàu cho mảnh đất Minecraft của chính bạn một cách nghiêm túc. Dù là làm ở nhà không có ai quản thúc bạn, bạn cũng làm như đi làm chính thức để cái bánh xe của bạn có thể tự động xoay trong tương lai.

Việc này sẽ đòi hỏi rất nhiều công sức và thời gian của bạn nhưng mình đảm bảo với bạn nó xứng đáng.

Khi bạn chứng kiến cái bánh xe tự động xoay mà không cần đạp, dù là chậm, nó cũng đủ để khiến bạn đánh giá lại thực tế. Cái thực tế là bạn không cần phải đạp liên tục như bạn nghĩ. Cái thực tế bị lãng quên bởi hàng thập kỷ nhồi sọ từ hệ tư duy đàn kiến số đông.

Chuyển vòi tưới sang cây nhà bạn. Nghỉ việc nếu cần để giải phóng thời gian và tăng cường năng lực sáng tạo.

Phần lớn số đông không thể sáng tạo bởi họ dồn hết năng lực sáng tạo đó cho trang trại. Hoặc cái workflow của trang trại giết chết sự sáng tạo của họ.

Sự sáng tạo cũng cần được tưới tắm liên tục để nảy nở. Sáng tạo giống như một cái cây, bạn phải trồng nó ở đất tốt, tươi xốp, ẩm và nhiều dinh dưỡng.

Sự thật là khi "đi làm" và về nhà mệt mỏi, cái lớp đất đó không còn tươi xốp và dinh dưỡng, nó khô cằn như xi măng và cát khô. Bạn đắm chìm vào dòng nhạc thị trường chất lượng thấp, dòng phim công nghiệp drama lấy cảm xúc fake, vào những trách nhiệm gia đình như rửa bát, quét nhà, giặt giũ ngốn trọn thời gian của bạn trong khi bạn vẫn tự hào là "có ích" để rồi không chịu tự động hóa – rồi luôn tự hỏi tại sao mình không có thời gian cho bản thân, tại sao cuộc đời vẫn không như ý muốn.

Khi bắt đầu mục sách này, mình nhận thức được rằng giọng nói trong đầu bạn sẽ nói "Mình không thể làm được" hay "Không phải ai cũng làm được". Và bạn sẽ dễ dàng đọc lướt qua vì cái lòng tin của bạn về năng lực của chính bạn có thể không đủ lớn.

Mình chỉ muốn nói với bạn điều này. Bộ não của bạn là thứ mạnh nhất trên thế giới mà bạn có. Bạn chưa thật sự sử dụng nó một cách đúng đắn bởi bạn đã ở với số đông quá lâu. Bạn có thể đang lãng phí tiềm năng sức mạnh của nó.

Nếu không biết có thể học. Nếu chưa giỏi có thể luyện. Bộ não của bạn có thể thành thạo bất kỳ thứ gì dù cho nó trái ngược hoàn toàn với cái gọi là "chuyên ngành" hay "bằng cấp" của bạn. Bạn chỉ cần cho nó đủ thời gian.

Đừng quên giành giật lại đất tốt cho sáng tạo một cách chủ động. Bất kỳ công việc gì ngốn thời gian của mình một cách vô lý, mình từ chối làm. Mình từ chối đọc những bài "báo" câu views giật gân nhảm nhí hay chuyện đời tư của ngôi sao vì nó khiến cho mình nhỏ bé, trung bình và tầm thường. Mình từ chối nghe những bản nhạc thị trường sáng tác một cách cẩu thả và giai điệu "thời thượng". Mình từ chối việc phải sống chung với sự bừa bộn, bố cục không hợp lý bởi nó ăn mòn sự sáng tạo của mình.

Liên tục giành giật và nhạy cảm với mảnh đất sáng tạo. Bởi sáng tạo đến rồi đi.

Nếu đất bạn tốt, nó sẽ đến nhiều hơn, giữ lại lâu hơn.

Nếu đất bạn xấu, nó đến ít hơn và bay nhanh hơn.

Bạn không cần phải cố gồng mình để sáng tạo. Hãy tập trung làm cho đất tốt.

Khi đất tốt rồi, giữ cho nó tốt. Duy trì nó. Sáng tạo sẽ ùa vào.

Nghệ thuật ra đời từ đây.

CHƯƠNG 63

Bánh Xe Tự Động 3 – Đại Lý Phân Phối

Khi nghe đến thu nhập thụ động, bạn sẽ nghĩ nó phải là cái gì đó rất kinh khủng. Rằng bạn phải xuất sắc trong lĩnh vực XYZ nào đó.

Nhưng mình xin nói với bạn, bạn không cần.

Điều này nghe có vẻ vô lý hay bất hợp pháp nhưng nó lại rất hợp lý và hợp pháp.

Bạn có thể trở thành một đại lý phân phối. Bất kỳ mặt hàng nào. Một sản phẩm trung bình và làm ra bởi người khác. Không nhất thiết phải là sản phẩm của bạn và xuất sắc. Bạn chỉ có nhiệm vụ giúp họ phân phối. Thời gian và cuộc đời vẫn là của bạn.

Mẹ mình là một đại lý phân phối gạo và bán cho những người hàng xóm lân cận. Cứ ai hết gạo họ sẽ đến nhà và lấy hoặc alo là mẹ mình mang sang. Bao giờ hết gạo mẹ lại thông báo và nhà sản xuất gạo lại mang đến tận nhà.

Khi nghe từ đại lý phân phối gạo bạn có thể sẽ hình dung nó là cái gì đó phức tạp, nhưng không. Mẹ gần như không phải làm gì nhiều.

Trở thành đại lý phân phối gạo cho hàng xóm lân cận có giúp mẹ mình giàu không? KHÔNG.

Nhưng nó cũng không tốn thời gian, công sức, học vấn, sáng tạo, nó chỉ tốn một chút không gian.

Cứ mỗi bao gạo bán ra mẹ mình lãi 20 ngàn VND. Mỗi 2 tuần có 20 người gọi mua, mẹ thu về 400 ngàn. Như vậy tự dưng một tháng mẹ có 800 ngàn đến 1 triệu mà gần như không phải làm gì nhiều hay suy nghĩ nhiều. Bánh xe quay chậm rãi nhưng nó có quay. Hàng xóm cũng cảm ơn vì mua gạo không phải đi xa lại còn được mua chỗ người quen tin tưởng.

Có những hôm có người mua hẳn 10 bao gạo, 20 bao gạo, mẹ lại thuê ship và bán được cho cả những người nơi khác.

Đây mới chỉ là gạo – một sản phẩm có mức lãi rất thấp. Bạn thử tưởng tượng nếu bạn trở thành đại lý phân phối những thứ nhỏ hơn. Ví dụ: tinh dầu, linh kiện điện tử, cà phê, cacao, chè thái, thẻ điện thoại vân vân. Mình không biết gì về những thứ đó và không có kinh nghiệm hay hiểu biết thị trường, nếu bạn biết bạn hoàn toàn có thể chọn một thứ người khác cần nhưng ngại đi xa và trở thành đại lý phân phối.

Đến một lúc nào đó việc duy trì đại lý sẽ tốn quá nhiều thời gian của bạn. Việc bạn cần làm tiếp theo là thuê người duy trì, để giải phóng thời gian cho bạn còn bạn thu tiền.

Xung quanh chúng ta có rất nhiều đại lý. Họ mắc phải 2 lỗi chính như sau:

1. Họ chỉ có một đại lý duy nhất (kiểu hộ gia đình)
2. Họ đứng ra duy trì thay vì thuê kiến.

Bạn cần sửa lại 2 lỗi này bằng cách sau:

1. Mở nhiều đại lý
2. Thuê kiến để giải phóng thời gian, tâm trí của bạn để tiếp tục điều 1.

Thuê kiến giúp bạn tăng scalability và điều này mở ra cơ hội để bạn không chỉ có một bánh xe và bị kẹt trong đó mãi, bạn có nhiều bánh xe. Bạn hi sinh tốc độ xoay của từng bánh một chút để đổi lại số lượng các bánh.

Chắc bạn còn nhớ Xuân?

Xuân vừa nghỉ việc ngân hàng và mở phòng tập gym.

Chuyện là thế này, Thu – một người bạn cũ của Xuân thời đại học đang làm bên phân phối các thiết bị phòng tập và có kinh nghiệm thiết lập phòng gym từ A đến Z.

Thu bảo Xuân là không cần biết gì, chỉ cần Xuân chịu bỏ một khoản tiền đầu tư thiết bị tập từ bên công ty của Thu, bên Thu sẽ đứng ra lo mọi khâu chuẩn bị đầy đủ cho đến hệ thống cơ sở dữ liệu. Sau đó Xuân chỉ cần đứng ra quản lý thành viên và trả tiền thuê không gian.

Ban đầu Xuân cũng lưỡng lự vì chưa kinh doanh bao giờ và sợ rủi ro. Nhưng chính vì đã chứng kiến sự thành công của Thu, Xuân quyết định dồn một số tiền và đưa cho Thu. Thu thậm chí còn góp thêm 20% vào cùng để được 20% cổ phần.

Sau khi ký xong hợp đồng, Thu mỉm cười rồi nháy mắt nhìn cô bạn rồi nói:

"Đừng sợ, sau này nghĩ lại mày sẽ thấy mày đã quyết định đúng."

Hai người bắt tay vào phân tích thị trường và chọn địa điểm.

Một tháng sau, Thu cùng đoàn nhân viên và từng xe tải chở các thiết bị phòng gym cồng kềnh, các loại thảm, đèn mới cứng đến phòng tập tương lai để sắp xếp gọn gàng đẹp mắt và hoàn thành trong vòng vài ngày.

Thu lúc này gọi điện cho Xuân và nói *"Tao muốn dành cho mày một món quà"*.

Xuân dường như đã biết chuyện gì sắp xảy ra nhưng vẫn giả vờ ngờ nghệch *"Ơ quà gì thế?"*.

Thu tủm tỉm: *"Đến phòng tập nhé"*.

Xuân đến phòng tập. Bước lên thang máy. Mở mắt ra và không tin vào mắt mình. Cô không nghĩ đây là phòng tập mà cô sở hữu. Hàng hàng lớp lớp các thiết bị, ánh sáng và thảm đều rất hài hòa, tạo cho người tập cảm giác thoải mái mà chưa cần bắt tay vào tập. Hai hàng nước mắt Xuân bắt đầu trào ra vì xúc động.

Thu gọi Xuân ra chỗ bàn lễ tân chỗ máy tính và trêu đùa: *"Em chào chị, chào mừng chị đến với phòng Gym XYZ, chị muốn đăng ký mấy tháng ạ?"*.

Xuân không tưởng tượng được mình "cuối đời gặp lang". Cô về nhà chuẩn bị tờ đơn "xin" nghỉ việc để thứ hai nộp cho sếp.

Trong lòng thở phào nhẹ nhõm. Không tin được rằng mình sắp "thất nghiệp" trong hạnh phúc. Cô bắt đầu tưởng tượng và mơ mộng về những việc mình sắp "được" làm sau khi nghỉ việc và có thời gian, toàn tâm toàn ý cho cái phòng gym kia của cô. Nào là sẽ marketing như thế nào, sẽ đào tạo nhân viên như thế nào cho chất lượng, sẽ mua những bông hoa như thế nào đặt ngoài cửa,...

Đang mơ mộng, cô ngước nhìn lên tủ và thấy tấm bằng đại học được đóng thành khung treo trên đó. Xuân đi tới, cầm cái bằng đại học, nhẹ nhàng cất vào ngăn kéo tủ sâu bên trong nơi cô để những đồ không dùng tới. Kể từ đó, cô không bao giờ đụng hay nhìn vào tờ giấy đó nữa.

***

Sau này cô và Thu mở thêm vài phòng gym rải rác trong thành phố, thuê người nhà và nhân viên quản lý trông coi các phòng gym. Xuân trở thành một chủ trang trại tự do, ngủ dậy lúc 10 giờ sáng đơn giản vì cô thích thế, cô cũng không biết hôm nay là thứ mấy. Cũng không còn phải đối mặt với vấn đề của sếp cô và ngân hàng cướp đi giấc ngủ và cuộc đời của cô nữa.

Xuân tập trung vào cuộc đời của mình và theo đuổi các đam mê thật mà cô đã bỏ lỡ từ thời còn trẻ (thay vì đam mê fake học vấn, nghiệp vụ mà cô cho rằng đó là đam mê).

CHƯƠNG 64

Bánh Xe Tự Động 4 – Kênh Truyền Thông (Media)

Hạ là một YouTuber với 1 triệu subscribers sau 3 năm upload video. Mỗi tháng một video.

Mới đầu kênh YouTube của Hạ chỉ đơn thuần là thú vui tao nhã bởi cô thích vẽ vời thiết kế animation (hoạt hình). Những video đầu tiên của cô chất lượng trung bình và nét vẽ còn gượng gạo, càng về sau kỹ thuật của Hạ trở nên điêu luyện hơn và các video tạo ra sức ảnh hưởng nhất định đến cộng đồng.

Sau một thời gian, Hạ thu hút được một lượng fan đông đảo và trở thành một cao thủ animation.

Tên tuổi của Hạ được biết đến cả trong giới trang trại và họ bắt đầu ký hợp đồng với Hạ để sản xuất các video quảng cáo đơn giản nhẹ nhàng bằng animation trên kênh YouTube của Hạ.

Hạ tính phí những video này cao hơn nhiều so với người khác bởi kênh phân phối của cô có 1 triệu subscribers chứ không phải chỉ một vài chục ngàn.

Cô nhận thức được rằng số người có khả năng sản xuất animation giỏi như cô hoặc hơn cô là không thiếu. Nhưng số người có vừa có thể

sản xuất animation vừa có kênh YouTube khủng như cô chỉ đếm trên đầu ngón tay.

Như vậy, kênh truyền thông mà Hạ đang sở hữu khiến mức giá mà Hạ đưa ra "tuy cao nhưng lại hợp lý" và doanh nghiệp lại hoàn toàn không bận tâm về điều này.

Tất nhiên việc Hạ sản xuất animation trên chính trang trại của mình kiếm cho cô một khoản lợi nhuận khổng lồ nhưng nó cũng luôn khiến cô bận rộn với các hợp đồng và dự án tiếp theo để duy trì. Nó khiến cô mệt mỏi thậm chí đôi khi chán ghét cần giải thoát. Điều này khiến cô trở thành số đông nhóm 1 mà không nhận ra.

Việc cô làm tiếp theo là tìm ra chìa khóa Scalability và chuyển thành số ít.

Bạn còn nhớ những người làm animation xuất sắc hơn cả Hạ mà mình đề cập ở trên? Hạ bắt đầu kết nối với những cá nhân này và trả lương cho họ để họ làm dự án cho cô.

Hạ đứng ở giữa và thu tiền.

Cô một bên làm việc và ký hợp đồng với doanh nghiệp.

Bên kia điều phối team làm animation theo hướng dẫn.

Một bên thu tiền, một bên trả lương.

Hạ lại dành thời gian vừa được giải phóng và tiền để tái đầu tư và tưới cây cho chính mình và làm video mà cô yêu thích chứ không nhất thiết phải làm cho doanh nghiệp. Cô quay lại và phục vụ người theo dõi.

Tất nhiên bạn không nhất thiết phải làm animation giống như Hạ. Cũng không nhất thiết phải phát triển YouTube. Đây chỉ là một câu chuyện trong vô vàn các câu chuyện khác.

Khi bạn sở hữu một kênh truyền thông của riêng bạn: Một Facebook Page, một kênh YouTube, một website hay blog nhiều lượt theo dõi, thu nhập thụ động có thể đến từ quảng cáo thụ động (Ad Banner) hoặc chủ động (Affiliate Marketing).

Từng kênh truyền thông bạn xây dựng và sở hữu là từng cái bánh xe tự động xoay giúp cung cấp oxy để giải phóng một phần cuộc đời cho bạn. Nó đi với bạn gần như suốt đời và thường là liên tục mở rộng nếu bạn duy trì nó.

Khi phát triển kênh truyền thông, bạn sẽ phải trải qua từng giai đoạn.

Người có 1 triệu subscribers cũng phải trải qua cái giai đoạn có duy nhất 1 subscriber là mẹ của người này. Sau đó là 100 subscribers là bạn bè của người này. Sau đó là 1.000 rồi 2.000 rồi 10.000. Không thể tự dưng một ngày đẹp trời có 1 triệu subscribers đổ ập xuống kênh của họ sau một đêm.

Đây là quá trình tích lũy, nhưng nó xứng đáng.

Và tất nhiên không phải tự dưng người ta bấm theo dõi bạn. Đây không phải từ thiện. Bạn cũng không thể lệ thuộc vào "lòng tốt" của bạn bè, vì thật ra mà nói bạn có bao nhiêu bạn bè?

Họ theo dõi bạn bởi họ tin rằng bạn CHO họ một thứ gì đó. Dù nó là tiếng cười, cảm xúc hay thông tin. Họ tin rằng họ thu được giá trị từ bạn và vì thế cái mục tiêu cuối cùng bạn cần hướng tới vẫn luôn là tạo ra giá trị cho người khác. Không ngừng.

Chỉ khi bạn cung cấp giá trị liên tục, kênh truyền thông của bạn mới phát triển. Đây là một cuộc trao đổi hết sức chính đáng và ý nghĩa.

CHƯƠNG 65

Bánh Xe Tự Động 5 – Tiện Ích Cho Thuê (For Rent)

Khi bạn có nhà cho thuê, bạn có khoản thu nhập thụ động hàng tháng. Điều này quá dễ hiểu.

Đối với nhiều người, việc sống dựa vào tiền cho thuê nhà thôi cũng đủ khiến họ tự do tài chính.

Không bằng cấp, không lao động, không tắc đường, không khói bụi, không "phấn đấu", không "sự nghiệp", ít công sức. Vẫn về hưu và thoát bụi mịn.

Nếu bạn có nhà cho thuê, chúc mừng bạn. Nếu bạn không có nhà cho thuê, bạn hãy hiểu rằng nhà cho thuê chỉ đáp ứng một tiện ích nhỏ trong hàng loạt các tiện ích.

Ở nhà cho thuê, tiện ích ở đây là không gian, điện nước.

Tiện ích rộng hơn thế. Không chỉ không gian mà còn là chức năng.

Tuấn – một người bạn của mình thiết lập một studio cùng hàng loạt thiết bị quay phim YouTube và thu âm trên tầng thượng của nhà riêng.

Tuấn sử dụng studio này để làm các dự án marketing và sản xuất các video review sản phẩm công nghệ cho các cửa hàng công nghệ ký hợp đồng với anh.

Tuy nhiên không phải lúc nào Tuấn cũng sử dụng studio này. Nhiều lúc giãn việc, studio bỏ trống không có ai dùng.

Và đồng thời cũng có rất nhiều người muốn sử dụng studio nhưng không có không gian hoặc không muốn bỏ tiền ra sắm các thiết bị. Họ chỉ cần ngắn hạn.

Tuấn đăng lịch studio bỏ trống lên mạng và có một nhiều người đã liên hệ để đăng ký thuê studio để làm việc của họ. Quay phim, chụp ảnh hay thu âm.

Sau một thời gian thu tiền (mà gần như không phải làm gì nhiều), Tuấn về bản chất gần như có được cái studio này "miễn phí".

Điều đáng nói là ngay cả việc thiết lập studio này lúc đầu Tuấn cũng không biết làm. Tuấn thuê người làm hộ từ A-Z.

Studio cung cấp cho Tuấn công cụ lao động kiếm tiền và cũng đồng thời là bánh xe tự động giúp Tuấn sản sinh ra oxy mà không cần đạp, dù nó có thể không quá nhiều.

Tiện ích khác là cho thuê lớp học.

Hưng – có nhà gần một vài trường trung học cơ sở và phổ thông. Anh bạn hi sinh tầng trên cùng của căn nhà, mua sắm bàn ghế, bảng và đèn, sau đó dọn dẹp sạch sẽ. Qua truyền miệng, các giáo viên muốn "dạy thêm" biết đến Hưng và liên hệ muốn thuê không gian để "dạy học".

Hưng đồng ý và thu tiền hàng tháng mà gần như không cần phải làm gì nhiều.

Cái hay của cho thuê lớp học là việc mỗi lớp chỉ kéo dài khoảng 2-3 tiếng, sau đó bạn lại có không gian trống. Sau đó bạn lại có thể tiếp tục cho người khác thuê hoặc tái sử dụng.

Trong khi đó nếu cho thuê nhà, bạn phải cho thuê trọn gói 24/24. Bạn cũng cần phải tôn trọng sự riêng tư và gần như không thể sử dụng được.

Chưa kể, khi bạn cho thuê lớp học hoặc studio nghĩa là bạn đang làm việc với khách hàng doanh nghiệp thay vì khách hàng cá nhân như thuê nhà. Khách hàng doanh nghiệp nhiều tiền hơn vì họ thuê để kiếm tiền chứ không phải để ở. Cái mức phí bạn tính trong vòng 2 tiếng cũng cao hơn nhiều.

Một người em khác của mình là dân chơi motor. Chiếc motor khủng tuy khá đắt tiền, nhưng nó không chỉ lăn bánh mượt mà nó còn lăn bánh xe tự động.

Đúng vậy, anh bạn này cho thuê lại xe motor cho sự kiện hay phim và nhận một khoản phí khi chiếc xe này đắp chiếu không ai dùng. Nhiều khi người ta chỉ mượn và trưng bày nên khấu hao gần như bằng không. Chiếc motor trở thành một cái bánh xe xoay rất chậm nhưng nó là biểu tượng của thu nhập thụ động bằng việc cho thuê thứ mà bạn không dùng.

CHƯƠNG 66

Bitcoin – Tại Sao Bạn Nên Sở Hữu Ít Nhất 1 Bitcoin

Bitcoin là thứ chưa từng có tiền lệ trong lịch sử loài người.

Phần lớn mọi người khi nhắc đến bitcoin sẽ thường chỉ nhìn thấy phần bề nổi rất nhỏ của bitcoin, nếu không muốn nói là hiểu sai hoàn toàn.

Sự hiểu biết và thái độ của phần lớn dân số hiện nay về bitcoin chủ yếu đến từ truyền thông và truyền miệng số đông thay vì tư duy logic, phản biện, khoa học, công nghệ, tài chính, chính trị, kinh tế và lịch sử.

Nói cách khác, số đông không thật sự hiểu về bitcoin như họ nghĩ. Ngay đến cả những "chuyên gia tài chính" cũng chưa chắc đã có nhìn nhận đúng đắn và khách quan thì huống gì người thường?

Phần lớn sẽ nói về tăng giảm của giá cả, bitcoin bị cấm, bitcoin là tiền ảo, bitcoin rủi ro, đầu tư bitcoin, bitcoin sập, bitcoin bùng nổ, bitcoin giúp khủng bố,... Rất bề nổi.

Tại sao bạn cần biết điều này?

Vì có thể bạn sẽ phải tẩy hết toàn bộ những hiểu biết cũ của bạn về bitcoin vốn bị bôi nhọ bởi truyền thông trong nhiều năm và nhóm số

đông không hiểu biết về nó nhưng luôn đưa ra những “kết luận” và “đánh giá”.

Bạn cần tẩy hết những định kiến cũ về một thứ CHƯA BAO GIỜ có tiền lệ trong lịch sử loài người.

Lần đầu tiên trong lịch sử nhân loại, trải qua hàng triệu năm.

Bitcoin đã làm được cái điều mà dường như chỉ có trong phim viễn tưởng – bất cứ ai, ở bất cứ nơi đâu, có thể giao dịch tài chính toàn cầu mà không cần qua bên trung gian.

Điều này nghe có vẻ rất tầm thường nhưng nếu bạn thật sự hiểu bộ máy tài chính hoạt động phức tạp thế nào và tìm hiểu một chút về lịch sử hình thành và tồn tại các thể chế chính trị quyền lực, bạn mới cảm nhận được sức mạnh thực sự của bitcoin.

Bạn sẽ nghi ngờ lại chính cái đồng tiền mặt mà bạn đang giá trị và sở hữu, và thậm chí chính cái thực tế mà bạn đang sống ở trong đó.

Bitcoin giống như tiền giấy.

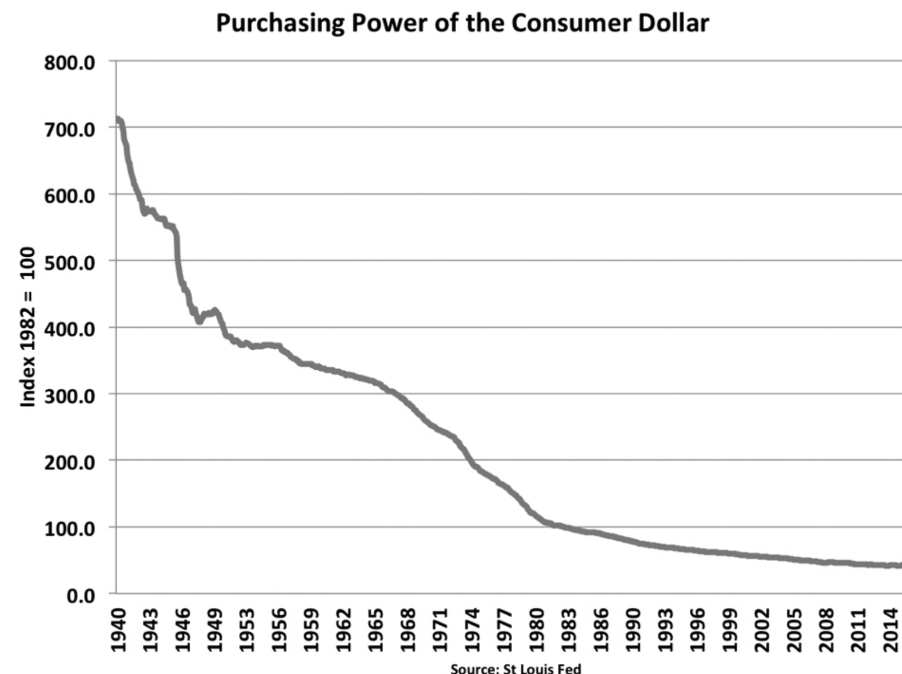
Giống ở chỗ nếu bạn và mình trao đổi bitcoin, thì đó là giao dịch **trực tiếp** giữa người gửi và người nhận. **Không** có bên trung gian. Giao dịch cũng hoàn toàn riêng tư không có ai biết ngoài mình và bạn. Không có ngân hàng, công an hay chính phủ đứng ở giữa soi mói hay “quản lý”.

Tính riêng tư (privacy) tạo nên chủ quyền (sovereignty). Khi giao dịch không có tính riêng tư, chủ quyền của bạn bị đánh cắp. Số phận của bạn nằm trong tay và ơn huệ của kẻ khác.

Đây là điểm mạnh của tiền mặt bởi nó riêng tư và trực tiếp. Như vậy bitcoin có điểm mạnh của tiền mặt.

Tuy nhiên tiền giấy có rất nhiều điểm yếu.

Thứ nhất, giao dịch chỉ mang tính địa phương thay vì toàn cầu. Bạn không thể dễ dàng chuyển 100 ngàn VND từ Việt Nam sang Mỹ bằng tiền giấy. Với tiền giấy, bạn phải đặt vé máy bay, cho tiền vào balo rồi xách sang bằng đường hàng không.



Bitcoin vượt trội hơn tiền mặt ở chỗ nó giải quyết được cả hai điểm yếu này.

Chuyển tiền hoặc giao dịch trên hệ thống bitcoin dễ như gửi một tin nhắn trên Internet – nó toàn cầu. Điều này không những vượt trội hơn tiền mặt mà còn vượt trội hơn hệ thống ngân hàng truyền thống.

Bạn có tưởng tượng được ngày nay, thời điểm 2020 bùng nổ Internet mà bạn vẫn không thể chuyển tiền từ Việt Nam sang Mỹ hoặc các nước khác chỉ bằng vài cú click chuột? Bạn phải ra ngân hàng và xin xỏ ngân hàng cho bạn giao dịch, bạn phải chứng minh cho ngân hàng thấy giao dịch của bạn là chính đáng. Ngay cả sau khi họ chấp nhận giao dịch, tiền của bạn phải trải qua một hệ thống cồng kềnh lỗi thời SWIFT tốn mất vài trăm đô phí chuyển, và chưa hết, bạn phải chờ 10 ngày hành chính.

Thử tưởng tượng, nếu mỗi lần bạn gửi tin nhắn cho người thân ở nước ngoài, bạn cũng phải mất phí như vậy, bạn sẽ bị hỏi cung như vậy

để họ "xem xét" và "chấp thuận", và bạn cũng phải chờ 10 ngày hành chính, bạn có phát điên?

Thế nhưng dường như chúng ta đã quá quen với sự quan liêu, lỗi thời này trong giao dịch tài chính, chúng ta vui vẻ chấp nhận nó.

Cái chủ quyền tài chính của bạn gần như không có.

Số tiền của bạn dù nằm trong túi hay trong tài khoản ngân hàng thì vẫn thuộc ngân hàng nắm giữ. Nếu ngày mai ngân hàng phá sản, bạn mất hết. Và chính phủ cũng không cần thò tay vào túi của bạn để cướp đi công sức lao động của bạn, họ chỉ cần in tiền và tăng lượng cung tiền trên thị trường, tiền của bạn sẽ tự phá giá và giá trị của nó sẽ tự động bốc hơi.

Khi có một bên quyền lực đứng ở giữa "lo liệu" việc in tiền và quản lý cung tiền, bạn chẳng biết họ sắp in ra bao nhiêu trong tương lai. Chưa kể, mọi giao dịch tài chính của bạn đã nằm trong "hệ thống" của họ. Họ biết hôm nay bạn mua gì, ở đâu, vào lúc nào.

Bạn có thể lập luận, họ làm điều này để "chống khủng bố", chống "rửa tiền" hay đảm bảo an toàn cho người dân, nhưng đây là lập luận lỗi. Bao nhiêu phần trăm dân số là khủng bố? Bên rửa tiền nhiều nhất là ai? Người dân hay tổ chức chính trị? Và nếu vậy, bạn có thoải mái cho họ đọc trộm tin nhắn trên điện thoại của bạn không?

Dường như cách duy nhất để bảo vệ quyền riêng tư là sử dụng tiền mặt hoặc vàng.

Vấn đề của tiền mặt là lạm phát.

Vấn đề của vàng là khó khăn trong giao dịch vì nặng.

Vấn đề của tiền trong ngân hàng là quyền riêng tư bị đánh mất.

Bitcoin giải quyết trọn vẹn vấn đề của tiền mặt, vàng và tiền điện tử trong nhà băng.

WOW.

Lần đầu tiên trong lịch sử (mình ghét phải sử dụng cụm từ này nhiều lần), bạn có thể chuyển tiền hoặc giao dịch toàn cầu, không giới hạn,

giữa người với người không trung gian, không phải "mở tài khoản", không bị soi mói bởi bên thứ 3, và tuyệt đối riêng tư.

Nếu trên thế giới có công ty nào có khả năng cung cấp mọi dịch vụ này, nó sẽ trở thành công ty giá trị nhất thế giới.

Nhưng bitcoin lại không phải là công ty. Bitcoin là cơ sở hạ tầng, là hệ thống hoạt động bởi thuật toán tự động và không có sự can thiệp bởi một tổ chức đứng giữa kiểm soát.

Số lượng bitcoin lưu hành trên thị trường giảm dần theo thời gian và theo thuật toán, số lượng bitcoin tối đa có thể lưu hành là 21 triệu bitcoin.

Trong khi đó, số lượng tiền chính phủ có thể in ra là vô hạn. Tiền mất giá theo thời gian là một thực tế mà tất cả đã chấp nhận rộng rãi.

Bây giờ quay trở lại với câu hỏi: *"Tại sao bạn nên sở hữu ít nhất 1 bitcoin?"*.

Câu trả lời có thể được trả lời cặn kẽ bằng cả một cuốn sách với nhiều khía cạnh khác nhau. Nhưng ở trong phạm vi cuốn sách này, bạn chỉ cần nắm được những điều sau:

1. Bitcoin giống như Vàng 2.0.

Từ xa xưa, con người đã chọn vàng để lưu trữ giá trị khỏi mất giá. Vàng rất tuyệt vời – cho đến khi bitcoin xuất hiện và chứng minh được sự vượt trội về mọi mặt trong thời đại số.

Số lượng bitcoin trên thị trường chỉ tối đa 21 triệu và con số này sẽ không bao giờ tăng. Trong khi đó vàng vẫn có thể được đào thêm.

2. Thời đại số Internet và Smartphone.

Vàng tồn tại và thịnh hành trước thời Smartphone và Internet. Bởi đó là lựa chọn duy nhất.

Thời thế đã thay đổi, cái sự thay đổi mà không ai có thể ngờ được đó là sự xuất hiện của Internet và Smartphone. Thế hệ mới sinh ra và lớn lên với hai thứ này.

"Bọn chúng" sống chung với thương mại điện tử, mạng xã hội, điện toán đám mây, tính cách, con người và bạn bè cũng sống trên

mạng xã hội thay vì đời thực, cuộc sống trở nên số hóa gần như toàn diện. Đây là hiện tại chứ chưa nói đến viễn cảnh.

Bitcoin có thể là một thứ có vẻ kỳ lạ và nguy hiểm với giới già nhưng với thế hệ mới, nó sẽ là một thứ mà họ sinh ra và lớn lên cùng, nó sẽ trở nên quá đỗi bình thường và thông dụng.

3. Tiền chính phủ sẽ liên tục giảm giá.

Dù nó là dollar Mỹ hay Euro hay VND.

4. Thế giới có 7 tỷ người, trong khi bitcoin chỉ có 21 triệu.

Khoảng 4 triệu bitcoin đã bị mất vĩnh viễn và con số này sẽ còn tăng lên. Như vậy số lượng bitcoin tối đa chỉ có khoảng 17 triệu.

Như vậy nếu chia đều số bitcoin hiện có cho dân số toàn cầu, mỗi người sẽ chỉ có khoảng 0,002 bitcoin.

Giả sử bạn có 1 bitcoin, bạn đang sở hữu tài sản gấp 500 lần một người nếu bitcoin được chia đều.

Cuối cùng, bạn hãy nhớ ở bất kỳ hạng mục nào, dù là bất động sản, cổ phiếu hay bitcoin, bạn chỉ nên mua trong tầm hiểu biết của bạn.

Một người hiểu biết nhiều và hiểu cặn kẽ sẽ mua nhiều hơn người ít tìm hiểu. Giống như con cóc phong thuỷ ở phần trước.

Bitcoin có thể rủi ro nhưng tiền chính phủ còn rủi ro hơn nhiều vì nó chắc chắn sẽ mất giá.

Khi bạn không chạy theo số đông, bạn chuyển thứ tiền mất giá, lỗi thời sang tài sản tương lai có giá khi nó chưa được cả thế giới biết đến.

Thế giới sẽ chê bitcoin đắt khi bitcoin có giá 10.000 USD.

Nhưng họ sẽ lao vào mua khi nó có giá gấp 10 lần bây giờ.

Dù bạn tin nó hay không, hãy cứ nên có một ít bitcoin. Chỉ một ít. Không cần nhiều.

Vì bạn không chạy theo số đông.

CHƯƠNG 67

Không Có Thất Bại

"Thất bại" là một khái niệm lỗi thời.

Trên đời này không có thất bại. Chỉ có **di chuyển** và **đứng yên.**

Bạn "trượt" đại học không có nghĩa bạn thất bại. Chỉ đơn giản là đứng yên, hoặc đơn giản là di chuyển sang hướng mới.

Bạn 40 tuổi không làm nên trò trống gì cũng không phải thất bại. Chỉ đơn giản là đứng yên quá lâu.

Bạn cứ thử di chuyển xem?

Ngay cả trong kinh doanh, kể cả khi bạn phá sản và mất hết. Nếu bạn di chuyển, bạn sẽ lại thoát và đi tiếp.

Thừa cân béo phì không phải thất bại. Chỉ đơn giản là đứng yên quá lâu.

Chẳng có ai thất bại, chỉ có hai trạng thái Di Chuyển và Đứng Yên.

Vấn đề ở chỗ nhiều người Đứng Yên quá lâu và không chịu Di Chuyển.

***

Cái khái niệm **thất bại** và **thành công** được hình thành và cổ vũ bởi văn hóa thi cử trên trường học kèm thêm văn hóa cuộc thi, game show, thể thao mục đích để câu view và tăng tương tác cho trang trại thúc đẩy quảng cáo và tài trợ.

Chúng ta từ nhỏ đã quen với các trò chơi thắng-thua, trượt-đỗ, thất bại-chiến thắng. Chúng ta mong ngóng từng trận bóng đá, từng cuộc thi đối đầu, cho đến các bài kiểm tra, bài thi tuyển sinh, cho đến ứng tuyển xin việc.

Xung quanh bạn chỉ toàn là cạnh tranh, đối đầu.

Mà đã đối đầu thì phải có kẻ thắng người thua. Đôi khi (nhiều khi) tâm trí của người tham gia đặt quá nặng vào kết quả của cuộc thi dẫn đến việc họ ngộ nhận thất bại hay thành công gắn với con người và cuộc đời của họ.

Rằng thất bại trong cuộc thi đồng nghĩa với việc họ là kẻ thất bại trong cuộc đời.

Rằng nếu họ vấp ngã, hoặc kết quả không được như ý muốn đồng nghĩa với việc số phận đã an bài như vậy.

Cái hệ tư duy thất bại thật sự... thất bại.

***

"Thất bại" về bản chất chỉ mang tính ngắn hạn nhất thời.

Nếu bạn là một nhân viên bán hàng không thông thái, mỗi lần bị khách hàng từ chối, bạn sẽ dễ dàng kết luận rằng bạn kém cỏi, công việc bán hàng này không phù hợp với bạn, hoặc tệ hơn, bạn là một kẻ thất bại.

Nếu bạn là một nhân viên bán hàng thông thái, mỗi từ chối của khách hàng – đối với bạn đơn giản chỉ là một điểm dữ liệu để bạn phân tích. Mỗi "thất bại" giúp bạn hiểu hơn về tâm lý khách hàng và hiểu các kiểu từ chối quen thuộc của họ để bạn có giải pháp cho những lần sau.

Bạn coi "thất bại" là một sự thí nghiệm thay vì ám chỉ cuộc đời.

Bạn biết rằng khi bạn "thất bại" hôm nay thì sáng hôm sau ngủ dậy, mặt trời vẫn mọc đằng Đông và cuộc sống vẫn tiếp diễn như bình thường. Chẳng có gì thay đổi.

Quan trọng là bạn chọn tiếp tục đứng yên hay tiếp tục di chuyển hôm nay?

***

Quay trở lại vấn đề xây dựng thành phố Minecraft hay tưới cây cho bạn.

Việc bạn dành thời gian tạo ra sản phẩm của bạn hay thiết lập các bánh xe tự động sẽ không bao giờ thất bại.

Nó chỉ có hai trạng thái đứng yên và di chuyển.

Nếu bạn sản xuất video và up lên YouTube không được nhiều kết quả, chỉ đơn giản nó đang đứng yên và chưa nhúc nhích. Bạn đừng lo, bạn mới chỉ upload một video. Một video có khi chẳng đủ để chống lại trọng lực để khiến nó nhúc nhích.

Thử upload 100 video. 2 video mỗi tuần?

Hoặc thậm chí 1 video đều đặn mỗi tháng nhưng chất lượng. Bạn cứ thử xem.

Lúc này câu hỏi đặt ra sẽ không còn là nó đứng yên hay di chuyển nữa mà là nó di chuyển nhanh hay chậm.

Nếu bạn chịu đẩy, nó sẽ di chuyển, chỉ có điều yếu tố nhanh hay chậm sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau mà lúc đó bạn đã có dữ liệu từ hàng trăm video để phân tích và điều chỉnh.

Và dự án của bạn cũng không thể thất bại. Hoặc bạn bỏ công sức ra làm tiếp, hoặc bạn bỏ rơi nó. Di chuyển hay đứng yên?

Cuộc đời thật của bạn không có sếp hay ban giám khảo để phán xét bạn thất bại hay thành công. Chỉ có mình bạn mà thôi.

Và cũng không có ai quan tâm đến bạn như bạn nghĩ, mọi người còn đang mải quan tâm đến vấn đề họ gặp phải.

Nếu bạn chịu bỏ công sức ra, mình cá với bạn là bạn sẽ di chuyển.

Nói toẹt ra, bạn chẳng có gì để mất.

Thất bại không tồn tại như bạn vẫn tưởng.

Và "ban giám khảo" nếu có tồn tại chưa chắc đã đủ trình phán xét bạn.

CHƯƠNG 68

Thời Gian – Cánh Cửa Cơ Hội

Bạn có rất nhiều cánh cửa cơ hội.

Vấn đề là nhiều khi bạn không NHÌN ra nó. Đây là điều bình thường.

Một trong những lý do là bạn chưa có nhiều tiền – như đã giải thích ở phần trước – tiền giúp bạn nhìn thấy cơ hội một cách tự động. Càng nhiều tiền, mắt của bạn càng nhìn mọi thứ rõ ràng. Đây là xu hướng chung.

Nhưng lý do thứ hai quan trọng không kém, đó là thời gian.

Thời gian là **điều kiện cần** để bạn thoát kiếp kiến.

Thời gian giống như nguồn điện giúp vận hành chiếc đèn, bật sáng trưng căn phòng để bạn có thể nhìn thấy các cánh cửa cơ hội.

Khi bạn không có thời gian, bạn quá bận, nguồn điện này không tồn tại và chẳng trách bạn không nhìn thấy cơ hội.

Đó là lý do bạn hãy cân nhắc **nghỉ học** hoặc **nghỉ làm.**

Woah woah woah!

Trời ơi sao tác giả lại khuyên người ta nghỉ học nghỉ làm?

Bạn đừng lo, bạn chỉ cần "cân nhắc" nghỉ. Chính bản thân bạn cũng biết dù sớm hay muộn bạn cũng sẽ phải chuyển vì chẳng có ai muốn cày cho trang trại khác cả đời. Dù bạn trong hiện tại có thừa nhận điều này hay không.

Tất nhiên bạn cũng không cần phải nghỉ ngay lập tức.

Có thể chuyển sang làm part-time; vì khi làm full-time, nguồn điện của bạn rất yếu. Bạn còn không có thời gian để thở huống gì suy nghĩ đến việc khác.

Khi cày ít đi, bạn có thời gian để não hoạt động. Bạn có nguồn điện để thắp sáng cánh cửa cơ hội mà bình thường bạn KHÔNG thể nhìn thấy.

Để có ý tưởng và năng lượng mới, bạn không thể không cho bạn thời gian.

Bạn không thể cứ ngày ngày đi học hay ngày ngày đi làm – bạn cần có khoảng thời gian trống.

Khoảng thời gian trống để bạn đánh giá lại mọi thứ, nhìn lại mục tiêu của bạn, nhìn lại cách bạn làm việc, cân nhắc những cơ hội khác, hoặc tưới cây cho một dự án nào đó bạn muốn làm nhưng "chưa có thời gian".

Khoảng thời gian trống này cần đủ dài và không bị ngắt quãng.

Hai ngày thứ 7 Chủ Nhật không đủ nguồn điện để não của bạn lang thang tìm kiếm cơ hội mới. Hai ngày thứ 7 Chủ Nhật được thiết kế chỉ đủ để bạn hồi sức và tiếp tục quay lại trang trại. Bạn cần nhiều hơn thứ 7 Chủ Nhật.

Bạn cần một nguồn điện khổng lồ, đủ lớn để chiếc đèn bật hết công suất, giúp bạn nhìn ra các cơ hội và THỬ các cơ hội khác – cơ hội mà bạn chưa từng nghĩ đến.

Bạn cần vài tháng cho đến vài năm.

Đúng vậy, không chỉ thứ 7 hay chủ nhật. Bạn cần vài tháng đến vài năm, không ngắt quãng.

Thời gian này bạn sẽ dùng để tìm kiếm cơ hội, nuôi dưỡng não, đọc, khám phá, thí nghiệm, quan sát, đánh giá mục tiêu và phương pháp, phát triển dự án.

Đây là những việc tối thiểu bạn có thể làm để phát triển trang trại của chính bạn. Nhưng bạn biết không, phần lớn chúng ta còn KHÔNG có cơ hội làm được những việc tối thiểu này, bởi chúng ta QUÁ BẬN đi cày tối mặt tối mũi, không có thời gian, không có khoảng trống đủ dài.

Hãy tưởng tượng bạn ở trong một căn phòng mà đồ đạc, quần áo ngập nhà, bạn chỉ có mỗi một chỗ đứng duy nhất trong căn phòng đấy vì quá chật chội. Khi bạn không còn không gian, làm sao bạn có thể mua thêm đồ mới?

Để đồ mới và tốt hơn có cơ hội vào nhà bạn, bạn phải vứt bớt đồ đang có đi để lấy không gian.

Tương tự khi bạn không có thời gian, làm sao các ý tưởng mới có thể được phát triển? Nó thậm chí còn không được phát hiện, vì bạn không còn chỗ trống. Bạn không có nguồn điện.

Giải phóng không gian bằng cách nghỉ việc hay nghỉ học gần như là điều kiện cần mà ít ai nhận ra.

Dịch Corona khiến cho học sinh sinh viên toàn quốc được nghỉ trong khoảng thời gian dài chưa có tiền lệ.

Mặc dù dịch Corona ảnh hưởng đến kinh tế và sức khỏe nhưng không thể phủ nhận việc cho học sinh nghỉ học có tác động tích cực đến tinh thần và thể chất của rất nhiều người.

Học sinh bất ngờ nhận ra cuộc đời họ đâu chỉ có mỗi việc học. Còn rất nhiều thứ khác nữa.

Họ đã dành 12 năm dài đằng đẵng và liên tục để đến trường, chưa kể 4 năm đại học và có người còn học nữa. Không có khoảng trống.

Sau thời gian nghỉ một thời gian, đã có rất nhiều dự án mới được ra đời.

Học sinh sinh viên dành thời gian trống đó nhìn lại bản thân, nhìn thấy các cơ hội khác mà bình thường họ không nhìn ra. Bởi đầu của họ đã được giải phóng. Họ đã có không gian để thở và não có thời gian để suy nghĩ.

Nếu bạn không có thời gian, hãy tạo ra thời gian.

Không có thời gian là một căn bệnh, một vấn đề bạn cần phải giải quyết chứ không phải một chân lý để chúng ta ngậm ngùi chấp nhận.

Việc bạn cần làm là giải phóng thời gian trên mọi mặt trận. Thời gian càng giải phóng, ý tưởng càng dồi dào và có cơ hội sinh sôi, phát triển tạo hình trang trại, phục vụ lại bạn, và lại tiếp tục giải phóng thời gian cho bạn.

CHƯƠNG 69

Trở Thành Một Leader

Con người về bản chất là một loài động vật xã hội.

Chúng ta có xu hướng hòa quyện vào tập thể như một bản năng sinh tồn. Thời tiền sử, để sinh tồn và chống chọi lại với vô vàn hiểm họa từ thiên nhiên và dã thú, con người tập hợp lại thành từng nhóm thay vì đơn độc.

Tập thể tạo nên sức mạnh mà một cá thể riêng lẻ không thể có được.

Sự đồng hóa được cổ vũ, và sự tách biệt đồng nghĩa với hiểm nguy.

Thời nay, khi đi chơi với một nhóm bạn hay nói tục chửi bậy, nếu bạn không "thả" vài câu chửi thề góp vui, bạn trở thành thành phần cá biệt.

Và nếu đi chơi với nhóm bạn khác không bao giờ nói tục chửi bậy, bạn sẽ tự giác không thốt ra một câu đệm nào.

Sớm muộn gì bạn sẽ tự rời khỏi nhóm nếu bạn làm khác đi hoặc nhóm sẽ dần dần đào thải bạn

Đây là xu hướng đồng hóa rõ ràng nhất mà bản năng của bạn thúc giục bạn làm theo.

Cái đẹp của việc trở thành một leader đó là việc bạn có thể KHÁC biệt mà không sợ bị bài trừ.

Đúng vậy, bạn không còn là người chạy theo (follower), bạn là người dẫn đường (leader). Bạn không còn là người *được chấp nhận,* bạn là người *chấp nhận.* Sự khác biệt của bạn được hiểu là một điều bình thường thay vì quái dị.

Bạn không còn áp lực phải cố gắng hòa đồng 100% để đánh mất mình, bạn có thể chỉ cần hòa đồng một vài phần trăm.

Khi bạn cố hòa đồng, bạn đánh mất một phần con người bạn. Bạn làm trái lại lòng tin của bạn dù là tạm thời hay vĩnh viễn. Khi sự tạm thời lặp lại đủ nhiều, nó trở thành vĩnh viễn, nó thay đổi con người bạn và bạn trở thành số đông.

Xã hội dạy cho bạn trở thành một follower.

Đến lớp, chúng ta follow thầy cô.

Về nhà, chúng ta follow người nổi tiếng.

Ngày lễ, chúng ta follow thần thánh.

Đi làm, chúng ta follow sếp.

Đi chơi, chúng ta follow văn hóa cộng đồng và nhóm.

Khi bạn hòa đồng, bạn hòa tan. Suy nghĩ của bạn trở nên loãng và mỏng manh. Con người của bạn bị xâu xé và tư duy trở nên thiếu chủ kiến. Hành động trở nên thiếu dứt khoát vì bạn lúc nào cũng nhận ra nó không khớp với giá trị của tập thể. Nó quá khác biệt. Nó *"không an toàn".* Nó đi ngược lại số đông.

Chính vì cái bản năng này và sau là kỹ năng được xã hội hình thành, mỗi khi bạn muốn trở thành một leader, không chỉ trong một tổ chức mà trong tư duy của bạn, bạn phải đối mặt với một lực ma sát.

Hay lực hút của đàn kiến.

Lực ma sát này luôn hiện diện. Bạn phải nhận thức được nó. Mỗi khi có sự phản đối từ người thân, sự thờ ơ từ bạn bè hay thậm chí là những bình luận trái chiều, có thể đây là lực ma sát mà bạn phải đối mặt.

Tin vui cho bạn là không chỉ bạn phải đối mặt. Bất cứ ai muốn thay đổi và đi lên cũng sẽ phải đối mặt, có khi còn tệ hơn bạn. Ngay cả Bill

Gates hay Mark Zuckerberg cũng phải đối mặt và còn tệ hơn. Hãy nhìn Tổng thống Mỹ Donald Trump khi phải đối mặt với sự bôi nhọ không ngừng nghỉ từ truyền thông và bên đối lập.

Bạn không cô đơn như bạn nghĩ. Đây là một quá trình bắt buộc và tự nhiên để bạn phát triển. Bạn chỉ cần chấp nhận nó và vui vẻ đi tiếp. It's okay.

Trump vượt qua hết, ông biết mình là một leader chứ không phải một follower. Trump tạo ra luật chơi mới cho chính trị Mỹ thay vì follow nó. Đó là lý do Trump chiến thắng. Càng bị tấn công, Trump lại càng trở nên không thể dừng lại. Ông là một cỗ xe tăng.

Dần dần, mọi người bắt đầu hiểu ra và học theo cỗ xe tăng này. Họ chấp nhận một cái tiêu chuẩn mới, thực tế và thế trận mới thay vì mắc kẹt ở tư duy cũ.

Nếu phải lựa chọn để học theo những nhà trí thức học thuật phản đối Trump và Trump, bạn sẽ học theo ai? Ai thật sự là kẻ thua cuộc? Ai thật sự thông minh hơn ai?

Những ai cho rằng Trump phá hoại và xúc phạm trí tuệ của Trump thật sự họ chưa đủ thông minh để hiểu việc trở thành một Tổng thống Mỹ khó khủng khiếp như thế nào. Nhất là trong sự phản đối khủng khiếp và dẫn dắt bởi truyền thông và giới "tinh hoa".

Đặt chính trị sang một bên, bạn không cần phải đạt tầm cỡ như Donald Trump, nhưng bạn hãy nhận thức được rằng nếu trở thành leader cho bạn một sự giải thoát khỏi sự đồng hóa và đánh mất mình thì ma sát là thứ không tránh khỏi.

NGƯỜI ĐI TRƯỚC

Bạn có thể là người đi bộ nhanh.

Nhưng nếu người đi trước bạn là người đi chậm? Nếu không để ý, bạn sẽ đi tốc độ giống họ.

Bạn sẽ nghĩ rằng việc đi tốc độ ngang họ là điều bình thường.

Cho đến khi bạn chợt nhận ra. Điều này không còn bình thường nữa.

Và bạn tránh sang một bên. Tăng tốc. Vượt người đi chậm này. Để họ lại phía sau.

Bạn hãy nhớ người đi trước bạn chưa chắc đã là một tấm gương cần noi theo. Khả năng của bạn có thể vượt xa hơn thế.

Tốc độ của người đi trước chưa chắc đã là giới hạn của bạn.

(*Facebook Kien Tran*)

Khi đi làm, không phải lúc nào bạn cũng may mắn gặp được sếp có tầm nhìn như Steve Jobs.

Có những người được vị trí sếp chỉ đơn giản vì họ có "thâm niên" hay kinh nghiệm nghề nghiệp chứ chưa chắc là kinh nghiệm sống. Họ quản lý nhưng chưa chắc đã là lãnh đạo. Họ dạy bạn làm việc chưa chắc đồng nghĩa với huấn luyện bạn trở thành phiên bản tốt hơn.

Quản lý khác với lãnh đạo ở chỗ quản lý mang tính chất hành chính – theo kiểu đảm bảo đàn kiến chạy đúng hàng lối, không đến muộn và ngoan ngoãn tuân thủ mọi luật lệ.

Trong khi đó lãnh đạo tập trung vào phát triển đàn kiến thành những cá thể độc lập, riêng biệt, sáng tạo. Lãnh đạo tưới cây.

Bạn không nhất thiết phải làm sếp để có thể trở thành lãnh đạo. Lãnh đạo không phải là một "chức danh" – lãnh đạo là một hệ tư duy. Tư duy lãnh đạo là tư duy độc lập và có chính kiến.

Dù cho bạn là một nhân viên quèn, cái tư duy lãnh đạo của bạn quyết định cách bạn suy nghĩ, làm việc và cách bạn dùng ngôn ngữ. Bạn không sa đà vào những thói hư tật xấu, tệ nạn, làm trái với tiêu chuẩn của bạn hoặc đơn giản là rơi vào những lối mòn đặt ra bởi cấp trên. Bạn định hướng và huấn luyện người khác làm đúng và tốt hơn, kể cả sếp của bạn.

Bạn đấu tranh để tập thể phát triển thay vì ngậm ngùi chấp nhận hòa tan vào sự yếu kém của tập thể chỉ để "an toàn" ảo giác.

Suy rộng ra cuộc đời bạn.

Khi bạn là lãnh đạo, và nhất là sau khi đọc xong cuốn sách này, tư duy của bạn vượt qua những thứ đã cướp đi sự độc lập trong tư duy của bạn và con người bạn.

1. Trường học
2. Tổ chức tôn giáo
3. Truyền thông
4. Tập đoàn
5. Chuyên gia
6. Celebrity
7. Chính phủ
8. Sự nghiệp
9. Tiêu dùng
10. Xã hội công nghiệp

Vân vân.

Bạn đã hiểu bản chất của nó, hãy sử dụng hệ thống kiến thức này để dẫn dắt số đông, thay vì tiếp tục bị xâu xé và hòa tan bởi số đông.

LỜI KẾT

Như bạn thấy, ***Đừng Chạy Theo Số Đông*** không còn chỉ là một câu nói hay một ý niệm mơ hồ trong đầu bạn.

Nó là cả một cuốn sách gồm rất nhiều mục bài để thật sự giải mã vấn đề ở nhiều tầng tư duy và góc cạnh khác nhau để thật sự HIỂU và cảm nhận rõ nét cái vũ trụ số ít và số đông.

Cảm ơn bạn đã hoàn thành cuốn sách này.

Đây là một chuyến lặn sâu đầy cảm xúc cả trong quá trình viết. Mình tin rằng nó cũng mang đến cho bạn giá trị khổng lồ khi bạn lặn vào nó ở một góc nào đó trong nhà hay quán cafe.

Đây là những thứ đi ngược lại với những gì chúng ta được dạy và hình thành tư duy. Nó có thể sẽ khuấy động một làn sóng phản đối và mình không bất ngờ vì điều này.

Có những thứ bạn cần thời gian để thay đổi.

Có thể sự thay đổi sẽ không đến ngay lập tức, nhưng ít ra nó ĐÃ được cấy trong đầu bạn.

Có thể một lúc nào đó nó sẽ trỗi dậy và giúp bạn lấy lại mọi sự kiểm soát để thoát khỏi lực hút khủng khiếp của đàn kiến và sự tẩy não từ các trang trại.

Bạn sẽ nhìn thấy mọi thứ rõ như ban ngày thay vì những vòng quay cuộc sống tẻ nhạt mà bạn tưởng rằng đó là cuộc sống thật và mục tiêu thật của bạn.

Cuối cùng,

Sẽ có những người luôn luôn là số đông. Họ chọn như vậy và họ muốn như vậy. Bạn không có cách nào khác và thế giới sẽ luôn có số ít và số đông.

Hãy chấp nhận thực tế này.

Tập trung thay đổi cuộc đời của BẠN, trước khi thay đổi cuộc đời người khác.

Nếu bạn thích cuốn sách này, bạn có thể tặng cuốn sách này cho người khác và follow mình trên Facebook tại địa chỉ *Facebook.com/kientranhandbook*

Và cuối cùng,

Đừng Chạy Theo Số Đông :)

01

PHỤ LỤC

44 Bài Học Quan Trọng Trong Tại Sao Chúng Ta Ngủ

(Bài Học Từ Sách *Why We Sleep* Của Matthew Walker)

1. Bạn cần 7-9 tiếng ngủ mỗi đêm.
2. Khi bạn ngủ DƯỚI 7 tiếng, não trở nên hư hại và độ hư hại này thậm chí có thể đo được.
3. Chỉ có <1% dân số trên thế giới có loại gen cho phép họ tồn tại mà chỉ cần ngủ 5 tiếng. Xác suất bạn bị sét đánh còn lớn hơn xác suất có loại gen này.
4. Khi bạn ngủ DƯỚI 6 tiếng, khoảng thời gian từ Hồi Phục đến Kiệt Sức trong ngày ngắn lại 30%.
5. Khả năng thu O2 và thải ra CO2 trong phổi của bạn giảm.
6. Nghiên cứu chỉ ra xác suất gặp tai nạn của những người ngủ 5 tiếng tăng 60% so với người ngủ 9 tiếng.
7. Ô nhiễm ánh sáng phá hủy chất lượng giấc ngủ. Con người rất đói bóng tối chất lượng.
8. Ngủ càng ít, tuổi thọ càng giảm. Thiếu ngủ tăng xác suất chết sớm vì nhiều nguyên nhân (All-cause mortality).

9. Bản chất của tỉnh táo là não đang hư tổn mức độ thấp (low-level brain damage). Ngủ là cơ chế sửa chữa sự hư tổn này.
10. Trong quá trình ngủ sâu, có một hệ thống tẩy và thải toàn bộ chất độc chuyển hóa (metabolic toxins) trong não mà bạn tích lũy trong suốt một ngày.
11. Một trong những chất độc là Beta-amyloid – gây ra bệnh Alzheimer's. Bạn càng ngủ ít, các loại chất độc càng tích lũy và bám sâu.
12. Thiếu ngủ làm tăng nguy cơ ung thư tuyến tiền liệt, ung thư vú, tiểu đường. WHO đã xếp hạng Làm Ca Đêm vào nhóm 2A – Nguy cơ gây ung thư (chỉ sau nhóm 1).
13. Một người Mỹ ngủ trung bình 6 giờ 31 phút. Con số này là 7,9 giờ vào năm 1942.
14. Số người có thể tồn tại lâu dài dưới 6 giờ ngủ mỗi ngày là 0.
15. Sau 14 ngày liên tục ngủ dưới 6 tiếng, khả năng nhận thức (cognitive performance) của bạn giảm sâu và không có chiều hướng dừng lại.
16. Cứ mỗi 30 giây lại có một vụ tai nạn xe hơi liên quan đến thiếu ngủ. Lái xe buồn ngủ giết nhiều lái xe hơn nguyên nhân do rượu và thuốc phiện cộng lại.
17. Một nghiên cứu chỉ ra trường học đổi giờ học từ 7:35 đến 8:55 làm giảm 70% số vụ tai nạn của năm trước đó. Giờ học nên được lùi muộn hơn.
18. Một trường học khác đổi giờ học từ 7:25 sáng đến 8:30. Điểm SAT trung bình tăng 212 điểm.
19. Thí nghiệm một người ngủ 4 tiếng trong một đêm phát hiện số lượng tế bào chống ung thư trong cơ thể sụt giảm còn 30%.
20. Ở Bắc Mỹ, vào mùa xuân, đổi múi giờ, người dân mất 1 giờ ngủ. Tỉ lệ chết vì tim tăng 24%. Vào mùa thu, đổi lại múi giờ, người dân thêm 1 giờ ngủ. Tỉ lệ chết vì tim giảm 21%.

21. Nghiên cứu chỉ ra nếu ngủ 6 tiếng/đêm liên tục trong 7 ngày, 711 gen bị biến dạng. Một nửa số gen đó trở nên tăng động, tăng nguy cơ tạo ra các khối u, viêm. Một nửa số gen còn lại bị kìm nén lại, giảm khả năng miễn dịch.
22. Thiếu ngủ cướp đi trung bình 2% GDP. Ở Mỹ, con số này là 411 tỷ USD. Nếu trận chiến thiếu ngủ được đánh thắng, nước Mỹ có thể nhân đôi ngân sách cho giáo dục và cắt giảm được ngân sách y tế còn 1 nửa.
23. Nếu bạn đang ăn kiêng giảm béo, nhưng lại thiếu ngủ. 70% cân nặng của bạn giảm đến từ CƠ BẮP chứ không phải từ mỡ. Cơ thể trở nên kháng cự mất mỡ khi thiếu ngủ.
24. Một giờ sử dụng iPhone trước khi ngủ sẽ làm chậm quá trình sản sinh melatonin (gây buồn ngủ) khoảng 3 tiếng, và lượng melatonin sản sinh tối đa cũng giảm còn 50%.
25. Loài người là loài động vật duy nhất trên trái đất TỰ kìm hãm việc ngủ. Mẹ thiên nhiên chưa bao giờ có giải pháp tiến hóa đối chọi với sự thiếu ngủ của con người. Nói cách khác đây là điều đi ngược lại tự nhiên.
26. Trong quá trình ngủ, não sử dụng thông tin cũ, kết hợp với thông tin mới vừa được học và tạo ra kết nối giữa các thông tin với nhau. Đây là lý do giải thích cho việc bạn tìm ra giải pháp mới cho vấn đề mà trước đó tưởng chừng không giải được.
27. Nếu bạn khó ngủ, sự đều đặn rất quan trọng. Cần đi ngủ và thức dậy cùng một thời điểm giống nhau mỗi ngày.
28. Một tiếng trước khi ngủ, không sử dụng bất kỳ thiết bị nào có màn hình. Tắt phần lớn các loại đèn 2-3 tiếng trước khi ngủ.
29. Giữ phòng mát (hơi lạnh) hơn là ấm (nóng). Nhiệt độ não giảm 2-3 độ C khi ngủ.

30. Làm ấm tay và chân trước khi ngủ để di chuyển máu từ những vùng này tới những vùng khác. Tác giả khuyên có thể đi tất và găng tay trước khi ngủ hoặc tắm nước ấm trước khi ngủ.

31. Khi bạn tắm nước ấm, mạch máu giãn ra (vasodilation) và máu tập trung nhiều hơn lên vùng bề mặt da. Sau đó bạn bước ra ngoài, nhiệt độ tụt giảm và trạng thái mát mẻ dễ chịu đó trở nên hoàn hảo cho việc ngủ.

32. Đừng đi ngủ khi quá no hoặc quá đói.

33. Chế độ ăn nhiều đường và ít chất xơ không tốt cho việc ngủ. Ngủ sâu (deep sleep) giảm và giấc ngủ của bạn dễ bị phân mảnh (fragmented).

34. Bạn có thể uống melatonin để hỗ trợ việc ngủ nếu bạn bay giữa các vùng có múi giờ khác nhau. Một khi bạn đã quen múi giờ mới, melatonin trở nên ít tác dụng. Nhưng nó cũng không có tác hại.

35. Giấc ngủ ngắn (naps) không có tác dụng hồi phục giấc ngủ đã bị mất => CÁI NÀY QUAN TRỌNG.

36. Phần lớn các bác sĩ chỉ được đào tạo 2 tiếng ở trường Y về giấc ngủ.

37. Hãy hỏi bác sĩ phẫu thuật ngủ bao nhiêu tiếng trong vòng 24 giờ qua. Bởi nếu ít hơn 6 tiếng, tỷ lệ mắc phải sai lầm phẫu thuật nghiêm trọng tăng 170%.

38. 38. Bệnh viện – nơi mà bệnh nhân cần nhất sự ngủ, lại thường ồn ào hơn cả ở nhà.

39. Nếu bạn không ngủ đủ, bạn mất cơ hội cấu tạo và củng cố trí nhớ dài hạn của những thứ bạn vừa học.

40. Đừng ngủ ngắn sau 3 giờ chiều.

41. Đừng uống đồ uống có cồn trước khi ngủ => Nhiều người làm điều ngược lại để dễ ngủ.

42. Sáng tạo tồn tại nhờ có giấc ngủ trước đó.

43. Người càng già càng cần ít giấc ngủ là một quan niệm sai lầm (myth). Họ chỉ đơn giản là mất dần khả năng ngủ vì nhiều yếu tố.

Và cuối cùng trong bài tóm tắt này, điều mình nghĩ là khai sáng với mình nhất là:

44. Giấc ngủ không giống như ngân hàng để bạn có thể vay rồi trả nợ. Nếu bạn thiếu ngủ một hôm, bạn mất đi vĩnh viễn một phần sức khỏe và không thể hồi phục được.

02

PHỤ LỤC

Sự Thật Về Sữa Bò

SỰ THẬT 1: SỮA BÒ VÀ NHỮNG ĐIỀU KHÔNG CHIẾU TRÊN QUẢNG CÁO

Loài người là loài duy nhất uống sữa của một loài động vật hoàn toàn khác (mẹ bò). Và cũng là loài duy nhất uống sữa khi đã trở thành người lớn. Nếu điều này "tự nhiên" đối với bạn thì cũng dễ hiểu. Bởi khi xem quá nhiều quảng cáo thương mại hết năm nay qua tháng khác. Lặp đi lặp lại một thông điệp. "Sữa tốt cho bạn, sữa có canxi, sữa tăng chiều cao, sữa giúp thông minh và bạn cần sữa", thì việc bạn tin và hành động một cách dứt khoát không nghi ngờ về sự kỳ diệu của sữa thú cũng là một điều tự nhiên (trong lĩnh vực quảng cáo). Người ta không tự dưng bỏ ra hàng triệu đô để quảng cáo mà không có tác dụng. Nếu bạn đang nghĩ rằng sữa bò tốt cho người, quảng cáo và marketing đã có tác dụng. Không chỉ có tác dụng với một cá nhân nhỏ lẻ như bạn mà còn với cả chính phủ, các tổ chức giáo dục và cả truyền thông. Các chiến dịch, trình tuyên truyền, vận động ở trường học được chạy để "tăng hiểu biết" của mọi người về lợi ích của sữa không sinh ra để bạn cao lớn hay khỏe mạnh mà là để tăng doanh số bán hàng.

Steve Jobs, CEO Apple, có nói về ngành công nghiệp sữa như sau:

"Ngành công nghiệp sữa bỏ ra 20 năm để thuyết phục bạn rằng sữa tốt cho bạn. Tất nhiên họ biết họ dối trá nhưng họ vẫn làm. Doanh thu tăng kỷ lục." (https://www.youtube.com/watch?v=keCwRdbwNQY)

Trước khi nói về mặt trái của sữa (thứ được giấu giếm bởi các tập đoàn sữa và tất nhiên chẳng đời nào họ chiếu cho bạn trên ti vi) hãy nói một chút về lợi ích của sữa bò. Thứ nhất, sữa bò có lợi và an toàn cho bò con. Nó giúp cho bò con phát triển từ một đứa bé lên kích cỡ ngang với bò trưởng thành chỉ trong vòng 1 năm vì trong sữa bò có hormone phát triển và 80% là casein protein. Đó là lợi ích duy nhất của sữa bò. Đây là điều tự nhiên. Sữa bò chỉ có lợi và an toàn cho bò.

Khi con người tiêu thụ sữa bò, hàng tá các vấn đề và rủi ro phát sinh. Bạn có biết tại sao sữa bò cần phải trải qua quá trình tiệt trùng công nghiệp rất khắt khe và nhiều công đoạn mới có thể dùng được? Vì nếu bạn uống sữa bò nguyên chất, các loại vi khuẩn trong sữa sẽ giết bạn không cách này thì cách khác (https://www.fda.gov/Food/ResourcesForYou/Consumers/ucm079516.htm). Điều này lại không xảy ra với sữa mẹ vì sữa mẹ an toàn. Tất nhiên, ít ra ở khoản tiệt trùng sữa bò không thể giấu giếm được thì nó lại ở dạng "kiến thức cần biết" có trong sách vở và được dạy đi dạy lại. Khi bạn thấy nó xuất hiện trong sách vở nhiều, bạn sẽ vẫn cho rằng nó là một điều bình thường (vì nó có trong sách vở). Thứ mình muốn bạn thắc mắc ở đây đó là nếu sữa bò mà tự nhiên với người thì 100% bạn có thể uống trực tiếp được. Các công đoạn chế biến tiệt trùng kia gần như không cần thiết, giống như sữa mẹ.

Trong phần này bạn sẽ được tiếp xúc với các sự thật về sữa bò mà bạn xứng đáng được biêt nhưng hoàn toàn không có trong sách vở hay trên quảng cáo. Mặc dù nó nhan nhản trên các nghiên cứu khoa học nhưng mấy ai chịu đọc? Xin cảnh báo trước, đó là các thông tin có thể sẽ trái ngược với hiểu biết trước đó của bạn về sữa bò (được truyền dạy bởi tập đoàn sữa và trường học). Nhưng bạn hãy giữ một cái đầu mở và khách quan để các thông tin mới có cơ hội được đi qua bộ lọc trong não bạn để được xử lý. Okay?

Thứ nhất, 75% dân số hiện nay "bị" lactose intolerance. Nói cách khác, cơ thể của phần lớn chúng ta không thể dung nạp được lactose có trong sữa bò (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/8613657). Tuy nhiên đây lại là một điều hết sức tự nhiên bởi con người vốn không có enzyme lactase để có thể tiêu hóa được đường lactose có trong sữa bò. Điều này khiến cho phần lớn chúng ta khi uống sữa bò sẽ có nhiều triệu chứng khó tiêu, ợ chua và thậm chí tiêu chảy. Câu hỏi đặt ra là tại sao bạn và những người khác uống sữa bò mà không làm sao? Đó là bởi các công ty sữa đã nghĩ ra một giải pháp thương mại rất "thông minh", đó là trộn thêm enzyme lactase nhân tạo vào sữa mà bạn uống để giúp bạn tiêu hóa được đường lactose (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/21700008). A, điều này có bình thường với bạn?

Thứ hai, theo USDA, sữa có nhiễm nhiều chất từ hormones tự nhiên vốn có trong bò cho đến thuốc trừ sâu (http://grist.org/article/got-chemical-and-pesticide-residues-in-your-milk/). Thậm chí để tăng năng suất sữa, các tập đoàn sữa lại nghĩ ra giải pháp khác thông minh không kém đó là sử dụng hormone tăng trưởng tái tổ hợp (recombinant bovine growth hormones- bGH). Khi những thứ hormone này được đưa vào cơ thể người, sự rối loạn hormones sẽ có khả năng hình thành (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9247884).

Thứ ba, bò được cấy rất nhiều kháng sinh (antibiotics) để chữa các triệu chứng viêm vú (martitis), viêm tuyến vú (mammary glands) và các loại viêm khác không thể tránh khỏi trong quá trình "sản xuất" sữa (http://www.fao.org/docrep/004/T0218E/T0218E04.htm). Biện pháp này được sử dụng thường xuyên trong ngành công nghiệp. Khi người uống sữa bò được tiêm và cấy kháng sinh, khả năng miễn dịch và độ nhạy kháng sinh trong tương lai sẽ giảm đáng kể (http://consumersunion.org/news/the-overuse-of-antibiotics-in-food-animals-threatens-public-health-2/).

Thứ tư, 25%-50% các độc tố (thuốc trừ sâu, polychlorinated biphenyls - PCBs, và dioxins) được tìm thấy trong cơ thể người có nguồn gốc từ sữa bò và các sản phẩm khác từ sữa bò (bơ, phô mai) (http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/047172159X.ch16/summary). Các loại độc tố này không được thải ra mà sẽ tích tụ trong cơ thể và khi tích lũy đến một lượng nhất định sẽ gây hại đến khả năng miễn dịch, khả năng sinh sản

và hệ thần kinh trung ương. Chưa kể PCBs và dioxins đã được chứng minh gây ung thư (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15177640).

Thứ năm, ngoài các loại độc tố khác thì melamine (có trong nhựa) cũng xuất hiện trong quá trình sản xuất và chế biến sữa. Melamine gây hại cho thận và các cơ quan bài tiết nước tiểu. (https://archive.org/stream/EncyclopediaOfDairySciences/Encyclopedia%20of%20Dairy%20Sciences_djvu.txt). Aflatoxins, một loại độc tố gây ung thư, cũng được sinh ra. Điều đáng nói là hai loại độc tố này không được loại bỏ trong quá trình tiệt trùng sữa (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/18037552).

Đó là chưa kể trong sữa bò bạn đang uống có một lượng tế bào mủ bò (Pus) cho phép bởi mỗi quốc gia. Mỗi quốc gia có một lượng cho phép nhất định. Đúng vậy, sữa bò không "sạch" như trên quảng cáo và dù có được trải qua quá trình tiệt trùng công nghiệp, bạn sẽ vẫn đưa vào cơ thể những thứ trên.

Các nghiên cứu đáng quan tâm khác có liên quan tới sữa bò:

Nghiên cứu về sữa bò tách béo (low-fat dairy) và khả năng vô sinh trên 18.555 phụ nữ chỉ ra phụ nữ tiêu thụ trên 2 cốc sữa bò tách béo trở lên một ngày tăng rủi ro vô sinh lên gấp 185% (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17329264).

Nghiên cứu về sữa bò và bệnh Parkinson's trên tạp chí dịch tễ Hoa Kỳ (American Journal of Epidemiology) nghiên cứu trên 388 nam giới và phụ nữ chỉ ra rủi ro Parkinson's tăng 70% với nhóm tiêu thụ nhiều sữa bò nhất (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17272289).

Mối liên hệ giữa mụn trứng cá (acne) và mức tiêu thụ sữa đã được chứng minh qua hàng loạt nghiên cứu (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15692464). Nhưng nghiên cứu rõ ràng nhất được tiến hành trên 6.094 bé gái ở độ tuổi 9-15 càng khẳng định thêm sự rõ ràng của mối liên hệ này. Uống sữa bò gây ra mụn trứng cá (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17083856).

Nghiên cứu trên 67 bé gái tại Boston, Massachusetts đưa ra kết luận: Bé gái có mức tiêu thụ protein động vật nhiều nhất (trong đó có sữa bò) vào năm 3-5 tuổi dậy thì sớm hơn. (https://academic.oup.com/aje/article/152/5/446/149515/Relation-of-Childhood-Diet-and-Body-Size-to).

TÓM TẮT:

1. Loài người là loài duy nhất uống sữa của một loài khác và cũng là loài duy nhất uống sữa sau giai đoạn cai sữa mẹ. Hãy cảm ơn hàng triệu đô quảng cáo thương mại được chi bởi các tập đoàn sữa. Tiền có thể giúp biến những điều trái tự nhiên trở thành bình thường.
2. Sữa bò chỉ có lợi cho bò con. Sữa người chỉ có lợi cho người.
3. Nếu sữa bò tự nhiên và an toàn, tại sao bạn không thể uống nó trực tiếp như sữa mẹ?
4. 75% dân số không thể dung nạp đường lactose có trong sữa bò. Tập đoàn sữa nghĩ ra giải pháp đó là cấy thêm enzyme lactase vào sữa để giúp bạn uống mà không vấn đề gì.
5. Sữa bò có dấu vết của thuốc trừ sâu.
6. Sữa bò được cấy hormone tăng trưởng tái tổ hợp bGH để tăng năng suất sữa nhưng có khả năng làm rối loạn nội tiết khi đưa vào cơ thể người.
7. Việc sử dụng kháng sinh để chữa các triệu chứng viêm tuyến vú ở bò là điều thường xuyên và bắt buộc. Nhưng nó cũng để lại hậu quả cho người khi tiêu thụ. Giảm khả năng miễn dịch và độ nhạy kháng sinh trong tương lai.
8. Thuốc trừ sâu, PCBs và dioxins được tìm thấy trong sữa, gây hại đến khả năng miễn dịch, khả năng sinh sản và hệ thần kinh trung ương.
9. Trong quá trình sản xuất và chế biến sữa, melamine (gây hại cho thận) và aflatoxins (gây ung thư) được sinh ra.
10. Sữa tăng nguy cơ 70% nguy cơ mắc Parkinson's.
11. Sữa bò tách béo tăng nguy cơ vô sinh lên 185%.
12. Uống sữa bò gây ra mụn trứng cá.
13. Sữa bò làm trẻ em dậy thì sớm.

SỰ THẬT 2: SỮA BÒ VÀ UNG THƯ

Sữa bò được chứng minh là có mối liên hệ tới nhiều loại ung thư khác nhau nhưng rõ ràng nhất lại là các loại ung thư liên quan đến cơ quan sinh dục như ung thư tuyến tiền liệt (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17704029) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23256145) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11566656) hay ung thư vú (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23492346).

Có rất nhiều nguyên nhân khác nhau như casein protein hay hormone tăng trưởng có trong bò nhưng nguyên nhân đáng chú ý nhất là bởi mức tăng hormone IGF-1 từ gan (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16041870). Uống sữa bò đều đặn đã được chứng minh gây ra mức tăng IGF-1 trên mức bình thường (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9390050) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19746296). Nam giới có mức IGF-1 cao có nguy cơ mắc ung thư tuyến tiền liệt cao gấp 4 lần so với nhóm có IGF-1 thấp nhất (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9438850).

Trong một nghiên cứu được tiến hành trên 21.660 bác sĩ trong vòng 28 năm, các nhà nghiên cứu chỉ ra nhóm người uống trên 2,5 cốc sữa mỗi ngày có nguy cơ tăng ung thư tuyến tiền liệt cao hơn nhiều so với nhóm chỉ uống dưới 0,5 cốc mỗi ngày (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23256145). Các nghiên cứu thuộc nhóm khác cũng khẳng định lại tính chính xác kết quả của nghiên cứu này. (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/11566656) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15883441). Chưa hết, đối với những người đã được chẩn đoán mắc ung thư tuyến tiền liệt, một nghiên cứu khác trên 525 nam giới bị mắc ung thư tuyến tiền liệt. Nhóm người tiêu thụ trên 3 cốc sữa một ngày có nguy cơ tử vong ở mức cao nhất (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/28187509). Nguyên nhân lại là IGF-1 và các loại hormones khác có trong sữa.

Một yếu tố khác cũng tăng nguy cơ ung thư vú, ung thư buồng trứng và ung thư tuyến tiền liệt đó là hormone estrogen vốn có trong sữa bò. Estrogen làm rối loạn mức tăng trưởng của tế bào và làm sản sinh ra các khối u. 60-70% lượng estrogen có tiêu thụ bởi người là từ sữa bò và các sản phẩm từ sữa (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19217359). Một nghiên cứu lớn khác tiến hành trên 1.893 phụ nữ được chẩn đoán ung thư vú giai đoạn đầu, cho thấy phụ nữ có mức tiêu thụ sữa bò loại nhiều % béo có tỷ lệ tử vong cao nhất. Chỉ khoảng 0,5 cốc mỗi ngày cũng đủ tăng nguy cơ tử vong lên đáng kể (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3639864/). Điều này được giải thích bởi estrogen có trong phần kem của sữa bò.

Năm 2006, một nghiên cứu bởi đại học Halle-Wittenberg (Đức) trên 269 nam giới chỉ ra nguy cơ mắc ung thư tinh hoàn tăng 37% với nhóm người tiêu thụ 20 khẩu phần sữa mỗi tháng (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/17119045). Nguyên nhân được giả thiết là bởi do galactose có trong sữa.

Cùng năm 2006, báo cáo của Đại học Harvard tổng hợp 12 nghiên cứu khác nhau với tổng cộng 553.217 phụ nữ là đối tượng nghiên cứu, trong đó có 2.132 người bị ung thư buồng trứng (ovarian cancer). Kết quả cho thấy nguy cơ mắc ung thư buồng trứng tăng 19% với phụ nữ uống trên 3 cốc sữa bò một ngày (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16492930). Nguyên nhân được cho rằng như sau: Trong sữa có lactose, trong quá trình tiêu hóa, lactose chuyển hóa thành đường glucose và galactose (một loại độc tố) có khả năng gây ra ung thư (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/16052536) (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/10667469).

SỰ THẬT 3: SỮA BÒ VÀ XƯƠNG

Quảng cáo sữa qua nhiều năm trên truyền hình liên tục khẳng định sữa giúp bổ sung canxi và làm giảm nguy cơ loãng xương. Nghe thì có vẻ rất hợp lý vì chúng ta đều biết canxi làm cho xương chắc khỏe. Mà trong sữa bò lại có canxi. Phần lớn chúng ta chỉ nghĩ đến vậy và đồng ý với quảng cáo chứ ít ai sử dụng nghiên cứu khoa học và thống kê để kiểm nghiệm lại những quảng cáo nghe hằng ngày.

Nghiên cứu dài 12 năm (Harvard Nurses' Health Study) tiến hành trên 77.761 phụ nữ trong độ tuổi 34-59 khẳng định sữa bò không có tác dụng làm giảm nguy cơ gãy xương hông (hip fractures) và xương cánh tay (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/9224182). Nghiên cứu khác còn cho thấy kết quả thậm chí còn ngược chiều. Uống sữa bò ở độ tuổi khoảng 20 tăng nguy cơ gãy xương hông khi về già. (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/8154473). Nghiên cứu dài 18 năm tiến hành trên 72.337 phụ nữ tiền mãn kinh về mối liên hệ giữa sữa, vitamin D và bệnh gãy xương hông đưa ra kết quả như sau: Vitamin D làm giảm nguy cơ loãng xương hông trong khi sữa bò không làm giảm nguy cơ. (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/12540414). Năm 2005, một bài đánh giá trên trang Khoa nhi của Mỹ (Pediatrics) cũng chỉ ra sữa bò không làm tăng tính toàn vẹn xương ở trẻ em (https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/15741380).

Tiến sĩ Amy Lanou, PhD., giám đốc dinh dưỡng của Hội đồng bác sĩ vì Y học có trách nhiệm có phát biểu như sau: "Các quốc gia tiêu thụ nhiều sữa nhất lại là các quốc gia có tỷ lệ loãng xương cao nhất. Mối liên hệ cùng chiều giữa tiêu thụ sữa bò và giảm nguy cơ loãng xương gần như không tồn tại" (https://saveourbones.com/osteoporosis-milk-myth/).

SỰ THẬT 4: CASEIN PROTEIN TRONG SỮA BÒ VÀ UNG THƯ

Tưởng tượng, bạn lướt qua 100 các diễn đàn về thể hình. Hay tham khảo ý kiến của 20 anh huấn luyện viên cơ bắp ở phòng tập. Và vào 40 trang Web bán thực phẩm chức năng, protein cho dân tập luyện. Hoặc thậm chí là idol thể hình trên kênh YouTube ưa thích của bạn. Sẽ không có gì bất ngờ khi thông tin bạn nhận được không khác nhau là mấy. Bạn cần protein, càng nhiều càng tốt. Protein là viên gạch để sinh cơ. Protein Protein Protein.

Nhưng hãy tạm gác protein chung chung qua một bên. Nếu bạn hay mua protein, chắc cái tên casein không còn xa lạ với bạn.

Sự khác nhau cơ bản giữa sữa bò và sữa người như sau:

Sữa bò: 80% casein và 20% whey.

Sữa mẹ: 20% casein và 80% whey.

Vì vậy trước hết khi bạn uống sữa bò, thứ protein bạn cho vào cơ thể chủ yếu là Casein.

Trong cuốn sách *The China Study* nổi tiếng của Bác sĩ Colin T. Campbell, PhD. – một trong những người có tiếng nói uy tín nhất trong giới dinh dưỡng hiện nay có tiến hành nghiên cứu mối liên hệ giữa casein và ung thư. Kết quả cho thấy mối liên hệ này mạnh đến mức casein có khả năng tắt hay mở sự phát triển của tế bào ung thư. Cho casein vào chế độ ăn và mức tăng trưởng của tế bào ung thư nhảy vọt. Ngắt lượng casein và mức tăng trở về 0. Lại cho casein vào chế độ ăn và mức tăng lại nhảy vọt. Ngắn casein mức tăng trở về 0. Bật. Tắt. Bật. Tắt… Casein (protein chủ yếu có trong sữa) là chất gây ung thư rõ ràng nhất được phát hiện. (*The China Study*).

TÓM TẮT:

1. Sữa bò chứa 80% casein và 20% whey. Sữa mẹ ngược lại
2. Casein trong sữa bò có khả năng bật tắt sự phát triển của tế bào ung thư.
3. Casein là chất có mối liên hệ tới ung thư rõ ràng nhất từng được phát hiện đến nay.

TỪ VỰNG (VOCABULARY)

1. **Nhân viên/Kiến (danh từ):** Nhóm người chấp nhận đánh đổi (tạm thời hoặc vĩnh viễn) ước mơ của bản thân và linh hồn cuộc đời duy nhất của họ để hiện thực hóa ước mơ của chủ trang trại chỉ để đổi lấy lương tháng.
2. **Trang trại (danh từ):** Bộ máy giúp cho chủ trang trại thực hiện ước mơ của chính họ. Còn được biết dưới cái tên "công ty" hay "doanh nghiệp".
3. **Lương tháng (danh từ):** Chất gây nghiện cực mạnh được tôn thờ bởi số đông và là một công cụ trong tổ hợp công cụ của chủ trang trại để thôi miên và khiến con người sẵn sàng từ bỏ ước mơ để hiện thực hóa ước mơ của chủ trang trại.
4. **Thất nghiệp (động từ):** Một trạng thái ngừng cày cấy cho các trang trại không phải của mình. "Thất nghiệp" ám chỉ sự tiêu cực và là cơn ác mộng của số đông. Nhưng "thất nghiệp" có thể lại là con đường duy nhất để thoát kiếp kiến.
5. **Đi làm (động từ):** Hành động cày cấy của kiến nhưng lại được hiểu sai là "trưởng thành" và là mục tiêu cuộc đời.
6. **Tự hào (tính từ):** Ảo giác cảm xúc cực hiệu quả tạo ra bởi trang trại khiến đàn kiến trung thành và gắn bó với trang trại không phải của mình. Càng tự hào, kiến lại càng khó dứt. Sự tự hào làm kiến mơ mộng rằng mục tiêu của trang trại cũng là mục tiêu của mình.
7. **Tầng lớp cổ đông (danh từ):** Nhóm người sở hữu tài sản sinh ra giá trị.

8. **Tầng lớp quản trị (danh từ):** Nhóm số ít người bổ nhiệm bởi tầng lớp cổ đông để vận hành bộ máy trang trại và đảm bảo kiến đạt năng suất tối đa để tối đa hóa lợi nhuận cho tầng lớp cổ đông.
9. **Tầng lớp nhân viên (cụm danh từ):** Tầng lớp lao động nhận lương tháng và cày theo chỉ đạo của tầng lớp quản trị và tối đa hóa lợi nhuận cho tầng lớp cổ đông.
10. **Bận rộn (tính từ):** Trạng thái bị cuốn vào một hay nhiều công việc.
11. **Bận fake (tính từ):** Giả vờ bận. Một dạng lý do bậc cao để khiến bạn huyễn hoặc, giảm bất an, cảm thấy mình quan trọng để thoải mái hơn về bản thân. Nhiều người không làm gì nhưng vẫn nghĩ mình "bận rộn".
12. **Bận thật (tính từ):** Thật sự bị lôi cuốn vào công việc thay vì lý do. Bận thật không có nghĩa là tốt. Số đông bận thật nhưng có thể là bận những công việc không có nhiều ý nghĩa và trong khoảng thời gian dài.
13. **Sự nghiệp (danh từ):** Một trong những lý do nghe to tát bị lạm dụng bởi số đông để vi phạm 3 vùng cấm địa. Đối với nhiều người, cày cấy được huyễn hoặc thành "sự nghiệp" như một sự bào chữa vĩnh cửu.
14. **Linh hồn (danh từ):** Tượng trưng cho tâm trí và thời gian – hai thứ quyết định cuộc đời của bạn. Khi tâm trí và thời gian thuộc về nơi khác, linh hồn thuộc về nơi khác. Bạn mất tất cả và không thật sự sống cuộc đời của bạn.
15. **Biến số thời gian (cụm danh từ):** Một biến số hữu hạn đến vô tình rất khó cảm nhận bởi não bộ. Chính vì khó cảm nhận, con người mới dễ dàng đánh đổi để lấy tiền (một thứ dồi dào không giới hạn).
16. **Mảnh đất Minecraft (cụm danh từ):** Đại diện cho lượng tài sản hữu hình và vô hình đi với bạn cả cuộc đời. Nó là phần còn sót lại sau khi bạn nghỉ việc.
17. **Kinh nghiệm (danh từ):** Thường dùng để ám chỉ "kinh nghiệm cày" hay hoa mỹ hơn là "kinh nghiệm nghề nghiệp". Đây là một thứ quan trọng nhưng không tránh khỏi lỗi thời. Và đôi khi chỉ đặc thù của một trang trại và không thể áp dụng rộng rãi.
18. **Kinh nghiệm sống (danh từ):** Thứ có thể áp dụng rộng rãi ở mọi lĩnh vực và trong mọi hoàn cảnh thay vì chỉ một trang trại đặc thù. Kinh nghiệm sống quan trọng hơn nhiều kinh nghiệm cày.
19. **Mối quan hệ (danh từ):** Một tài sản quan trọng trên mảnh đất Minecraft. Nhưng không phải nhiều mối quan hệ là tốt. Quan trọng vẫn là chất lượng của mối quan hệ chứ không phải số lượng.
20. **Thị trường Under-served (cụm danh từ):** Thị trường hấp dẫn và màu mỡ.
21. **Thị trường Over-served (cụm danh từ):** Thị trường bão hòa, và bằng cấp/trình độ trở nên vô nghĩa.
22. **Bằng cấp (danh từ):** Tờ giấy giúp trang trại lọc kiến. Tuy nhiên tờ giấy đắt tiền này đã bão hòa nặng nề. Kiến biết điều này nhưng kiến vẫn phải tự an ủi, huyễn hoặc, chi rất nhiều tiền và linh hồn chỉ để "yên tâm".
23. **Giáo dục (danh từ):** Quá trình khai phóng bộ não con người giúp họ tư duy độc lập, trở nên có ích và làm chủ cuộc đời bằng những việc có ý nghĩa, nhân văn và sống như một con người thật sự.
24. **Đi học (động từ):** Hay đến trường, là quá trình nhồi sọ đắt tiền và cầm tù bộ não con người khiến họ quên đi mục đích sống thật sự và tập trung vào kỹ năng cày cấy cho trang trại. Đến trường/đi học thường bị nhầm lẫn với giáo dục. Phần lớn số đông chỉ "đi học" chứ không được giáo dục đúng nghĩa.
25. **Luật cung cầu (cụm danh từ):** Quy luật chi phối giá trị thị trường bất chấp giá trị cốt lõi.
26. **Giá trị cốt lõi – intrinsic value (cụm danh từ):** Giá trị hữu dụng vốn có của một thứ. Giá trị này không nhất thiết bằng giá trị thị trường.
27. **Giá trị thị trường – market value (cụm danh từ):** Giá trị mà thị trường sẵn sàng bỏ tiền để có được nó – chi phối bởi luật cung cầu.

28. **Lao động (động từ):** Chỉ hành vi bỏ công sức ra làm việc nói chung. Không phải cứ lao động là vinh quang. Còn tùy. Số đông thường cho rằng cứ lao động là tốt trong khi lao động vẫn có thể lãng phí, nô lệ, xiềng xích và cầm tù họ.

29. **Xin việc (động từ):** Khi thị trường lao động trở nên overserved (thừa mứa) chuyên môn, nhân lực và bằng cấp, ngay cả cày cấy và bán linh hồn cuộc đời cũng phải xin xỏ trang trại.

30. **Giáo viên (danh từ):** Thường dùng để chỉ người giảng dạy ở trường. Về bản chất, ai cũng có thể làm "giáo viên". Cha mẹ dạy con cách sống cũng là "giáo viên". Tuy nhiên điều ngược lại chưa chắc đã đúng. Không phải ai cứ đứng lớp và được nhận vào biên chế trường học cũng là giáo viên. Rất nhiều người đứng lớp chỉ là thợ dạy.

31. **Thợ dạy (danh từ):** Nhóm người lạm dụng quyền lực để trục lợi dưới danh nghĩa "giáo viên".

32. **Học thêm (động từ):** Một vấn nạn của các quốc gia đang phát triển tạo nên lãng phí khổng lồ khi mà kiến thức phổ thông học đường được thần thánh hóa và các kỳ thi vô nghĩa tạo ra áp lực ảo khiến hộ gia đình đã nghèo nay còn nghèo hơn. Học thêm đi ngược lại mục đích của giáo dục và là cái tát vào trường học vì sự thiếu hiệu quả. Học thêm chia rẽ hạnh phúc gia đình và làm cho thợ dạy giàu lên một cách không xứng đáng.

33. **Lớp học thêm (cụm danh từ):** Không phải để giáo dục mà để hack các bài thi ảo và thành tích ảo. Lớp học thêm về bản chất là các lò dạy hack, mẹo và tư duy đối phó và là công cụ trục lợi vô cùng hiệu quả của thợ dạy.

34. **Kiến thức học đường (cụm danh từ):** Vốn dĩ quan trọng nhưng qua thời gian bị biến tướng để trở thành món hàng kinh doanh sau khi bị thần thánh hóa để "học thêm". Khi kiến thức học đường vô nghĩa, mục đích duy nhất để học nó là để sau này có thể đi dạy lại cho người khác – tạo ra một mô hình đa cấp.

35. **Máy móc (danh từ):** Phương tiện giải phóng con người khỏi lao động vô nghĩa mà máy móc có thể làm được. Máy móc góp phần xóa sổ tầng lớp nhân viên và giúp loài người tìm được ý nghĩa và mục đích sống thật thay vì mục đích sống ảo do trang trại đề ra.

36. **Lý do bậc cao (cụm danh từ):** Lý do nghe rất to tát và hoành tráng để huyễn hoặc và lảng tránh thay vì đối mặt với thực tại. Dùng để lừa dối người khác và chính mình. Ví dụ: "Tôi muốn tập trung vào sự nghiệp" hoặc "Tôi bị bệnh ADHD". Lý do bậc cao nguy hiểm hơn lý do bậc thấp ở chỗ lý do bậc thấp ít ra còn đối mặt với sự thật. Ví dụ: "Tôi lười".

37. **Lý do chính đáng (cụm danh từ):** Số đông tập trung vào tính chính đáng của lý do thay vì mục đích. Bởi lý do to hơn mục đích.

38. **Số đông (danh từ):** Nhóm người vi phạm một trong 3 vùng cấm địa. Số đông được chia thành 3 nhóm chính.

39. **Số đông nhóm 1 (cụm danh từ):** Có địa vị, học vấn, tham vọng, thu nhập tốt, thành công theo một tiểu chuẩn truyền thống định nghĩa bởi xã hội. Tuy nhiên, họ vi phạm vùng cấm địa.

40. **Số đông nhóm 2 (cụm danh từ):** Trung bình, ổn định (nhưng là ổn định ảo), tẻ nhạt, mục đích sống mờ nhạt hoặc không có, đi làm chăm chỉ đến hết cuộc đời chỉ để sống qua ngày và tồn tại. Điển hình của kiến. Vi phạm vùng cấm địa.

41. **Số đông nhóm 3 (cụm danh từ):** Nhóm bê tha hoặc lao vào tệ nạn.

42. **Số ít (danh từ):** Không vi phạm bất kỳ vùng cấm địa nào. Sống có mục đích rõ ràng và một cuộc đời ý nghĩa, trọn vẹn nhưng khiêm nhường, kín đáo. Số ít đạt được thành quả của số đông nhóm 1 (thu nhập, quyền lực, tài sản) và mong muốn của số đông nhóm 2 (ổn định, thư thái, gia đình). Số ít không chạy theo số đông.

43. **Vùng cấm địa (cụm danh từ):** Giá trị cốt lõi không thể thỏa hiệp và xâm phạm vì nó thuộc về xương tủy của cuộc đời.

44. **Vùng cấm địa số 1 (cụm danh từ):** Sức khỏe – gồm 4 trụ cột: giấc ngủ, ăn uống, luyện tập, tinh thần. Vi phạm 1 trụ cột đồng nghĩa với vùng cấm địa bị vi phạm.

45. **Vùng cấm địa số 2 (cụm danh từ):** Gia đình – vùng rất dễ bị xâm phạm và coi thường – số đông không nhận ra đây là một vùng cấm địa và độc nhất với mỗi cá nhân mà không thể thay thế.

46. **Vùng cấm địa số 3 (cụm danh từ):** Tự do – gồm 3 trụ cột: tự do tài chính (money), tự do thời gian (time) và tự do trong tư duy nhận thức (mind). Vi phạm 1 trụ cột đồng nghĩa với vùng cấm địa bị vi phạm.

47. **Cực đoan (tính từ):** Thường bị dùng sai khi mô tả suy nghĩ khác với số đông hay khác một tiêu chuẩn phổ biến được chấp nhận. Tuy nhiên khác biệt không đồng nghĩa với cực đoan. "Cực đoan" là vi phạm vùng cấm địa.

48. **Lối mòn chuyên ngành (cụm danh từ):** Hiện tượng học cao siêu đến mức tư duy mắc kẹt vào lối mòn tư duy xa rời thực tế nhưng vẫn tự tin vì mình có "chuyên ngành".

49. **Thông minh (tính từ):** Khả năng thu thập, hiểu và phân tích.

50. **Thông thái (tính từ):** Khả năng ra quyết định dựa trên những thông tin thu thập và nhìn ra được những thứ dài hạn và ít rõ ràng.

51. **Thần thánh hóa (cụm động từ):** Biến những thứ bình thường trở thành thần thánh để trục lợi và làm số đông trở nên nhỏ bé, sợ hãi và ngoan ngoãn làm theo mà không nghi ngờ, phản biện.

52. **Innovation (danh từ):** Quá trình xây dựng sản phẩm hoặc giải pháp thiết thực cho thị trường. Đây là một màu sắc cuộc đời chủ đạo của số ít.

53. **Marketing (danh từ):** Cầu nối giao tiếp giữa sản phẩm, giải pháp tới thị trường. Đây là màu sắc cuộc đời chủ đạo của số ít.

54. **Scalability (danh từ):** Khả năng nhân rộng quy mô và giải phóng thời gian của bạn. Đây là chìa khoá cuộc đời của số ít.

55. **Số dư tài khoản (cụm danh từ):** Một thứ có thể quyết định năng lực tư duy của bạn. Khi không có tiền, bạn ít dám nghĩ lớn. Khi đã có quá nhiều tiền, bạn thường nghĩ lớn một cách tự động mà không cần ai nhắc.

56. **Tái đầu tư (cụm động từ):** Làm cho dòng tiền chảy ngược lại nơi sản sinh ra dòng tiền với mục đích làm cho dòng tiền trong tương lai chảy càng mạnh hơn.

57. **Lợi ích dài hạn (cụm danh từ):** Những lợi ích bạn chỉ phải bỏ tiền một lần để có được nhưng đi với bạn gần như vĩnh viễn. Ví dụ: xây nhà, mua thiết bị, mua sách. Dòng tiền của bạn nên được ưu tiên đổ vào lợi ích dài hạn, mối quan hệ chất lượng.

58. **Lợi ích tức thời (cụm danh từ):** Lợi ích hay khoái cảm biến mất trong khoảng thời gian rất ngắn. Ví dụ: đi ăn nhà hàng, chơi game. Dòng tiền của bạn nên giảm ưu tiên chảy vào lợi ích tức thời.

59. **Tính nhẩm (động từ):** Khả năng sử dụng cộng trừ nhân chia trong đầu thành thạo như ngôn ngữ mẹ đẻ. Đây là thứ toán học ứng dụng giúp bạn đi rất xa vì nó giúp bạn nhìn được những thứ số đông ít nhìn thấy.

60. **Báo cáo tài chính (cụm danh từ):** Hồ sơ bệnh án tài chính của một dự án hay một cá nhân. Bao gồm bảng kê khai tài sản (Balance Sheet) và thu nhập (Income Statement).

61. **Workflow (danh từ):** Quá trình làm việc theo các bước từ điểm đầu đến điểm cuối. Còn được gọi dưới cái tên "Con ngựa dã chiến". Con ngựa dã chiến là thứ cần được xây dựng từ con số 0, bảo tồn và nâng cấp để nó nhanh hơn, hiệu quả hơn và kiếm nhiều tiền hơn.

62. **Minispeed (danh từ):** Hay "vi tốc độ". Là những yếu tố rất nhỏ trong workflow nhưng nếu được tối ưu hóa sẽ mang lại sự hiệu quả to lớn bởi tính lặp lại và sự phóng đại của thời gian.

63. **Quy luật 8 tiếng (cụm danh từ):** Số đông sẵn sàng làm việc 8 tiếng chăm chỉ và nghiêm túc cho người khác nhưng có thể không dành nổi 1 tiếng cho dự án riêng của họ. Đây là một nghịch lý bởi nếu dự án riêng của họ cũng được dành 8 tiếng như "đi làm" thật sự thì dự án của họ sẽ thành công chắc chắn. Phần lớn dành 0 tiếng.

64. **Đam mê fake (cụm danh từ):** Đam mê công việc, yêu chuyên ngành, yêu công ty. Thứ tình yêu ảo được sinh ra qua hàng thập

kỷ bị tẩy não và theo đuổi cái mình không thật sự thích cho đến khi mình đam mê nó và tưởng rằng nó là cuộc đời. Vì mình làm nó quá nhiều và quá quen thuộc.

65. **Đam mê thật (cụm danh từ):** Thứ bị chôn lấp đã lâu vì nó đã dành chỗ cho đam mê fake và lợi ích của trang trại và các cổ đông. Khi bạn tự do tài chính, không còn vướng bận gì với "công ty" hay "sự nghiệp học hành" nữa, đây là lúc đam mê thật dần dần hiện ra rõ nét.

66. **Hiểu biết (danh từ)**: "Hiểu biết" về một thứ không phải lúc nào cũng tốt. Có những thứ càng "hiểu biết", bạn càng ngộ nhận và u mê. Tư duy phản biện giúp bạn phân biệt được đâu là hiểu biết có lợi cho bạn và đâu là hiểu biết với mục đích khiến bạn phục tùng, tôn thờ.

67. **Công nghiệp (danh từ):** Thường bị nhầm với hiện đại. Mục đích chính của công nghiệp là để tăng năng suất và tối đa hóa lợi nhuận. Công nghiệp xoay quanh trang trại và đôi khi công nghiệp đẩy kiến vào bẫy sống công nghiệp.

68. **Hiện đại (danh từ):** Hiện đại xoay quanh con người, nâng cấp chất lượng sống của con người và bài trừ sự lỗi thời, u mê, huyễn hoặc.

69. **Lối sống công nghiệp (cụm danh từ):** Hệ luỵ của công nghiệp hóa và nạn nhân chịu ảnh hưởng nặng nề nhất là kiến (tầng lớp nhân viên). Cuộc sống trở nên tẻ nhạt, thiếu màu sắc, công thức, chạy theo số đông.

70. **Thức ăn nhanh (cụm danh từ):** Thức ăn công nghiệp, rẻ tiền, tập trung vào tính ngắn hạn cho xong bữa để còn đi làm. Gây nghiện cao với cái giá là sức khỏe dài hạn.

71. **Nghỉ ngơi (động từ):** Hồi phục sức khoẻ chỉ để hôm sau đi cày tiếp. Mục đích của nghỉ ngơi vẫn là để phục vụ trang trại chứ không phải tìm lại con người và mục đích sống.

72. **Thuật toán gây nghiện (cụm danh từ):** Công cụ tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp social media bằng việc liên tục nâng cấp và tối ưu thuật toán khiến tâm trí con người không thể dứt ra khỏi những nội dung cung cấp bởi mạng xã hội. Hệ luỵ là con người không còn sống và để tâm vào cuộc đời của chính họ.

73. **Xã hội cúi đầu (cụm danh từ):** Hệ luỵ không tránh khỏi của thuật toán gây nghiện. Tâm trí và linh hồn của từng người bị xâu xé. Con người cúi đầu nhiều hơn từ lúc thức dậy đến lúc đi ngủ. Từ lúc sinh ra đến khi lìa đời.

74. **Sính ngoại (tính từ):** Xu hướng tôn thờ và bắt chước theo văn hóa nước ngoài một cách thiếu tinh tế, chọn lọc và phân tích. Cho rằng cái gì của "tây" cũng tốt hơn. Đến từ sự tự ti, thiếu kỹ năng tư duy phản biện và trải nghiệm thực tế.

75. **Sính Nhật (tính từ):** Tương tự sính ngoại nhưng thay bằng nước Nhật. Lòng tin cho rằng cái gì của Nhật cũng đúng và đáng noi theo như một chân lý thay vì sử dụng kỹ năng tư duy phản biện.

76. **Phim bộ drama (cụm danh từ):** Chuỗi câu chuyện được phóng đại thực tế, cường điệu hóa để tăng sự thu hút của khán giả vì drama là thứ có sức hút, dù là thật hay fake. Sự tức giận của bạn là thu nhập của họ.

77. **Game show (danh từ):** Chuỗi trò chơi giải trí vô nghĩa được kịch tính hóa để tăng sức hút và tăng quảng cáo nhưng cũng làm tâm trí của bạn mất đi một phần vì nó quá cuốn hút. Đây là mục tiêu của nhà tài trợ.

78. **Truyền hình thực tế (cụm danh từ):** Thay vì sống thực tế, bạn đang sống trong "truyền hình thực tế". Thực tế là thực tế mà truyền hình là truyền hình. Truyền hình thực tế khiến tâm trí bạn bị xâu xé vào những thứ phi thực tế.

79. **Games (danh từ):** Có giá trị giải trí nhất định nhưng hệ luỵ là là những mục tiêu ảo hay thành tựu ảo dễ khiến cho bộ não người chơi bị huyễn hoặc và khó dứt vì nó như một cách để thoát khỏi thực tế thật của họ.

80. **Thực phẩm chức năng (cụm danh từ):** Viên nén chiết xuất trong quá trình công nghiệp và phục vụ lối sống công nghiệp. Phần lớn thực phẩm chức năng không phải là thực phẩm thật (như rau, củ, quả, hạt). Rất nhiều nghiên cứu chỉ ra một số TPCN có hại nhiều hơn có lợi và chỉ cho người mua cái "ảo giác" khỏe hơn.

81. **Biến tướng (động từ):** Thường bị nhầm lẫn với tiến hóa. Biến tướng là hiện tượng biến đổi thành một thể mới phá vỡ mục đích thuần khiết ban đầu nhưng vẫn mang danh nghĩa cũ cho nó cao đẹp và phục vụ mục đích marketing xấu và trục lợi.

82. **Tiến hóa (động từ):** Phát triển và trở nên hiện đại. Bài trừ sự lỗi thời, độc hại. Nếu mục đích ban đầu là thứ cao đẹp, thì việc quay trở lại mục đích thuần khiết ban đầu từ sự biến tướng cũng là tiến hóa. Khi sự biến tướng lộ rõ khuôn hình và bị bài trừ, tiến hóa sẽ xuất hiện.

83. **Từ thiện cấp độ 1 (cụm danh từ):** Quyên góp vật chất có giá trị sử dụng ngắn hạn như tiền, quần áo, bữa ăn. Từ thiện cấp độ 1 thường được tôn vinh và nhận được nhiều sự chú ý nhất nhưng nó chỉ có giá trị truyền thông. Nó là miếng băng urgo ngắn hạn cho vấn đề dài hạn.

84. **Từ thiện cấp độ 2 (cụm danh từ):** Xây cơ sở hạ tầng tạo giá trị dài hạn vĩnh cửu như cầu đường, bệnh viện, trung tâm, hệ thống điện, nước, sưởi, giao thông.

85. **Từ thiện cấp độ 3 (cụm danh từ):** Phát triển kinh tế, tạo ra thị trường, sản phẩm, dịch vụ. Từ thiện cấp độ 3 mạnh nhất vì nó khiến cho phần lớn dân số tự thoát nghèo dễ dàng.

86. **Du lịch Camera (cụm danh từ):** Sự biến tướng của du lịch khi mà con người tập trung vào làm dáng check-in vì họ cho rằng người khác quan tâm đến họ và ngưỡng mộ những bức ảnh.

87. **Ngày trong tuần (cụm danh từ):** Ảo giác được hình thành và cắm rễ sâu trong quá trình đi học và đi làm lâu năm. Khi mà thứ 2 đến thứ 6 đồng nghĩa với đi cày và thứ 7 chủ nhật đồng nghĩa với nghỉ ngơi thư giãn. Trong khi, trên thực tế, ngày nào cũng như nhau. Bạn thật sự tự do khi bạn không biết hôm nay là ngày thứ mấy.

88. **Lý tưởng vĩ đại (cụm danh từ):** Biến thể khác của lòng tự hào. Lý tưởng vĩ đại là một công cụ tẩy não lôi kéo cực mạnh khiến người ta sẵn sàng chết hoặc hi sinh cuộc đời duy nhất của họ cho một tổ chức nào đó mà họ "biết ơn".

89. **Doanh nghiệp – business (danh từ):** Có mục tiêu rõ ràng và có rủi ro. Đòi hỏi bạn phải cày nhiều giờ nhiều ngày và xây dựng workflow tử tế. Bạn phải đối mặt với những vấn đề thật và cả những vấn đề bạn không ngờ tới. Business sản sinh dòng tiền cho bạn.

90. **Thú vui – hobby (danh từ):** Không sản sinh dòng tiền, không rủi ro và không cần đến mục tiêu rõ ràng. Có nhiều business dậm chân tại chỗ vì nó chỉ được coi như một "hobby".

91. **Thu nhập chủ động (cụm danh từ):** Lệ thuộc vào biến số thời gian. Để có thu nhập, bạn phải liên tục làm việc và bỏ thời gian. Không bỏ thời gian, dòng tiền ngừng chảy. Bánh xe muốn quay, phải có lực đạp chủ động.

92. **Thu nhập thụ động (cụm danh từ):** Có thu nhập mà không cần lệ thuộc vào biến số thời gian. Bánh xe tự động quay và sản sinh ra dòng tiền. Trong universe của Đừng Chạy Theo Số Đông, thu nhập thụ động còn được gọi dưới cái tên bánh xe tự động.

93. **Affiliate Marketing (cụm danh từ):** Thu lời từ việc giúp bán sản phẩm của người khác mà bạn không thể hoặc không muốn tạo ra.

94. **Thất bại (danh từ):** Trạng thái nhất thời nhưng thường bị hiểu sai là dài hạn và đi suốt cuộc đời. Cách dùng chính xác hơn là Di chuyển và Đứng yên.

95. **Đồng hóa (động từ):** Xu hướng hòa quyện vào tập thể để trở nên giống nhau vì sự khác biệt tạo nên mâu thuẫn. Đồng hóa giúp giảm mâu thuẫn nhưng đồng thời làm cho bản thân trở nên loãng và trở thành số đông.

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Trụ sở chính:
Số 46. Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: 0084.24.38253841 – Fax: 0084.24.38269578

Chi nhánh:
Số 7. Nguyễn Thị Minh Khai, Quận I, TP.HCM
Tel: 0084.28.38220102
Email: marketing@thegioipublishers.vn
Website: www.thegioipublishers.vn

ĐỪNG CHẠY THEO SỐ ĐÔNG

Chịu trách nhiệm xuất bản
GIÁM ĐỐC – TỔNG BIÊN TẬP
TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập:
Thiết kế bìa:
Trình bày: Xuân Thảo
Sửa bản in:

Đối tác liên kết:
CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA SÁCH SÀI GÒN
473/8 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10, TP.HCM
ĐT: (028) 6281.5516 – (028) 6293.8228
Website: www.saigonbooks.com.vn

In 5.000 bản, khổ 16 cm x 24 cm tại
Địa chỉ:
Số xác nhận ĐKXB: /CXBIPH//ThG
Quyết định xuất bản số: 1ThG cấp ngày tháng năm
In xong và nộp lưu chiểu Quý I năm 2020
Mã ISBN: 978-604-